

סדנת ניהול מכירת נכס – רשת אנגלו סכסוןקהל היעד

יועצי נדל"ן (מתווכים) /זכיינים/מנהלי משרד תיווך.

משך ותדירות

1 מפגשים X 4 שעות, בין 9:00-13:00 – סה"כ 4 שעות.

מנחה

שרית גל – מנהלת הדרכה מקצועית

מטרות הסדנה

לאחר למידה בנושא **ניהול מכירת הנכס**, ישנו סדר נכון של פעולות לביצוע העסקה לפניכם: תוכנית השיווק לנכס = הפעולות שעל יועץ הנדל"ן לעשות כדי להשיג למוכר שנתן בו אמון – **קונה אחד טוב**. עליכם להבין כי טיב ואיכות השרות שלנו נמדדים בתוצאה – מכירת הנכס במהירות ובמקצועיות. זה מה שיקבע את מידת הצלחתנו בעסק וייצור את הבידול שלנו מיתר המתווכים בשוק.

תכני הסדנה

פירוט	נושא
✓ שלב אחרי שלב	תוכנית עבודה לטיפול בנכס בבלעדיות
✓ פעולות שיווק מתעניינים	שיווק נכון של נכס בבלעדיות
✓ הצגת הנכס למתעניינים פוטנציאליים	
✓ הצעות מחיר – תחרות בין קונים	
✓ סגירת העסקה הטובה ביותר	
✓ שלבים המהווים אבני דרך בהפיכת הטוב למצוין	
✓ סקירת המטרות	רשימת מטלות לניהול-תכולת תוכנית עבודה
✓ מטרה מתעניינים	מטרות שיווק נכס בבלעדיות
✓ הצגת נכס אפקטיבית	זיהוי מדרג הצלחה של פעולות השיווק השונות
✓ סגירת העסקה	
✓ הנחיות לבעל הנכס על אופן ההתנהלות מול קונים ומתווכים	
✓ שלבי טיפול בנכס בבלעדיות	
✓ סקירת נקודות "עגינה" משמעותיות	הגדרת הצעדים הנכונים לאחר התקשרות בהסכם בלעדיות
✓ תיק נכס	כיצד מטפלים בנכס בבלעדיות?
✓ לוז פעילויות לטיפול בנכס בבלעדיות	
✓ בקרת טיפול בנכסים בבלעדיות	
✓ לוז פעילויות לטיפול בנכס בבלעדיות – ליועץ הנדל"ן	
✓ תוכנית שיווק לנכס בבלעדיות – למוכר	

בקרת טיפול בנכסים בבלעדיות – למוכר ✓ דגשים בנושא ✓ צילום הנכס ✓	הכנת הבית למכירה
דוגמאות יצירתיות ✓ תיק נכס – דוגמאות ✓	קמפיין שיווק
מטרות הבית הפתוח ✓ מתי נכון לקיים? ✓ ניתוח תוצאות פעילות בית פתוח ✓ דיווחים ועדכונים ללקוח ✓ פירמידת התמחור ✓	עריכת בית פתוח
תכתובת עם הלקוח ✓ פעולות מומלצות לשימור מערכת יחסים ארוכת טווח ✓	After Selling