

סדנה לניהול קונים – רשת אנגלו סכסון

קהל היעד

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

משך ותדירות

1 מפגשים X 4 שעות, בין 09:30-13:30 – סה"כ 4 שעות.

מנחה

שרית גל – מנהלת הדרכה

מטרות הסדנה

מתוך הבנה כי ניהול לקוחות בצורה נכונה, מגדילה משמעותית את פוטנציאל המכירה שלך. חשוב לדעת איך בונים ומתחזקים מועדון לקוחות פעיל ואפקטיבי, שימנף מכירות חוזרות עם לקוחות קיימים. כשאנו שומעים את המונח 'מועדון לקוחות' האסוציאציה המידית הינה רשתות גדולות ואנו רשת גדולה.

מטרות הסדנה הינן:

1. התנהגות קונים בתחום הנדל"ן, מהי?
2. בניית מאגר מתעניינים, כיצד?
3. מ"פונה" ל"קונה" ומה שבדרך...הבנת המסלול.
4. מתן כלים ודרכי חשיבה כיצד לבצע נכון פגישה ראשונה עם לקוח קונה.
5. לימוד, התנסות ותרגול ע"י סימולציות.

תכני הסדנה

פירוט	נושא
<ul style="list-style-type: none"> ✓ מבנה שיחה עם קונה ✓ סינון טלפוני ראשוני ✓ איסוף מידע ✓ איתור צרכי מתעניין ✓ דגשי מפגש עם הקונה ✓ מטרת עריכת המפגש ✓ עזרים לפגישה עם הקונה ✓ זיהוי מוטיבציית קנייה, כיצד? ✓ הצגת נכס למתעניין 	מדרג העבודה עם קונים
<ul style="list-style-type: none"> ✓ כיצד לבצע נכון את הפגישה ✓ מרכיבי הפגישה המוצלחת (ברור צרכים, יכולת מימון, סינון סופי) 	פגישה ראשונה
<ul style="list-style-type: none"> ✓ יועץ הנדל"ן: מקרב /מכוון כיצד? 	סיוור בנכס
<ul style="list-style-type: none"> ✓ בניית מאגר מתעניינים ✓ נקודות התייחסות לניהול נכון 	ניהול c.r.m
<ul style="list-style-type: none"> ✓ כלים פרקטיים להבאת המתעניין לקבלת החלטה ✓ ניתוח מקצועי מקדם סגירה 	קבלת הצעת מחיר
<ul style="list-style-type: none"> ✓ שיחת טלפון ✓ פגישה ראשונה 	סימולציות