

דדנה לעבודה באזור מומחיות וניהול עסקה (מו"מ) – 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 מקצועית

מטרות הסדנה

המוצר של יועץ הנדל"ן הוא ידע ומומחיות והם אשר יוצרים את **הבידול והערך המוסף**. ע"י כך יכול היועץ לספק ללקוח את המידע והידע המתאים, לענות לצרכים הרגשיים והאישיים שלו ולאתר את הכלים האופטימליים להשגת העסקה הטובה ביותר עבור שני כלל הצדדים המעורבים. עבודה נכונה באזור המומחיות היא הבסיס לכך. בנוסף נלמד בסדנה את השלבים של ניהול עסקה (מו"מ) בצורה נכונה. מטרת הסדנה הינן:

1. כיצד להפוך למומחה גדול באזור קטן?
2. בניית מומחיות יועץ הנדל"ן, כיצד?
3. בניית תיק אזור.
4. מהם הפרמטרים לבחירת אזור מומחיות?
5. מתן כלים לאיסוף מידע, ניתוח מידע, ופעולות ביצוע אקטיביות
6. ניהול עסקה – ניהול נכון כיצד?
7. מו"מ מעשי – איך לנהל משא ומתן ולהישאר בחיים?

תכני הסדנה

פירוט	נושא
<ul style="list-style-type: none"> ✓ דגשים כיצד בוחרים אזור מומחיות ✓ כלי מידע חיוניים עבור יועץ הנדל"ן ✓ פרמטרים לבחירת אזור מומחיות ✓ גודל האזור = יכולת שיווקית – כיצד? ✓ איסוף מידע ✓ ניתוח המידע ✓ פעולות ביצוע אקטיביות ✓ פעילות יזומה – עפ"י משולש ההצלחה ✓ מתן דוגמאות מהשטח לתיק אזור 	בניית אזור מומחיות
<ul style="list-style-type: none"> ✓ מהם השלבים הנכונים לניהול עסקה ✓ כלים פרקטיים להבאת המתעניין לקבלת החלטה ✓ ניתוח מקצועי מקדם סגירה ✓ מהו משא ומתן, ומתי משתמשים בו? ✓ מו"מ – השלב המקדים ✓ מו"מ – שלב המו"מ ✓ מו"מ – שלב הסגירה 	ניהול עסקה (מו"מ מעשי)