

## тренинг «Риэлтор и риэлторская услуга»



Одеса, Україна

Данный тренинг является базовым для менеджеров по продажам недвижимости, риэлторов различного уровня и направления. Участники смогут ознакомиться с философией и психологией продажи. В первую очередь тренинг направлен на самопрограммирование на успех, осознание имеющихся ресурсов и ограничений участников тренинга в области проведения продажи; повышения личной эффективности; поможет выработать индивидуальный стиль продаж. Уверенное поведение – залог успеха каждого человека. Торговать недвижимостью важно уверенно и это способствует успеху.

Наш тренинг позволяет:

- ☒ как повлиять на покупателя с наибольшей для себя выгодой
- ☒ понять причины собственной неуверенности риэлтора,
- ☒ научиться управлять своим состоянием в различных ситуациях
- ☒ выработать наилучшие стратегии поведения риэлтора в наиболее сложных моментах
- ☒ уверенно чувствовать во время общения с незнакомыми людьми
- ☒ уверенно вести переговоры при заключении сделок
- ☒ как сформировать наиболее привлекательный образ продаваемой недвижимости

Блок №1. Риэлтор и риэлторская услуга.

1. Риэлторская услуга, её смысл и миссия.
2. Личные и профессиональные качества менеджера по продаже недвижимости.
3. Формула успеха для риэлтора. Понятие «профессиональная коммуникация». Успешный риэлтор – какой он? Качества необходимые для достижения высокого результата. Самоанализ. Программирование себя на саморазвитие.
4. Что должен знать, уметь профессиональный менеджер по недвижимости, условия, влияющие на результат деятельности.

Блок №2 Коммуникативные техники.

1. Этап формирования доверия как основополагающий в деятельности риэлтора.
2. техники активного слушания: решение задачи 1 – умение разговаривать (техники малого разговора, техники формулирования вопросов), решение задачи 2 – умение услышать и понять (техники повторения, перефразирования, интерпретации)
3. техники малого разговора: цитирование, позитивные констатации, информирование, интересный рассказ.
4. техники вербализации. Типичные ошибки и способы их преодоления.
5. техники регуляции эмоционального напряжения: снижающие и повышающие напряжение. Техники подчеркивания общности, значимости партнеров. Техника вербализации своих чувств и чувств партнеров. Формулы вербализации чувств.

Блок №3 Психологические особенности воздействия на собеседника.

1. Эксплуатация потребностей человека,
2. Использование человеческих слабостей,
3. Использование особенностей психики,
4. Использование стереотипов.

---

Price: **2 400 грн.**

Тип оголошення:  
Послуги, пропоную

Торг: --

**Сергеева Ольга**

**050-496-00-94**

**ул Багрия, 41**