



**ДОСТИЖЕНИЕ МАКСИМАЛЬНОЙ
ПРОДУКТИВНОСТИ АГЕНТОВ**

СИСТЕМА ВЛАДИМИРА ДИМИТРИАДИСА

100 СДЕЛОК В ГОД: МИФ ИЛИ ОБЪЕКТИВНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Владимир Димитриадис

2 февраля 2018

“

Начните делать то, что необходимо, и вдруг вы делаете невозможное.

”

ПРИВЕТСТВИЕ

ПОТОМУ ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ!

- ▶ Все начинается с мысли... “Я могу стать Топ-агентом... я могу стать Суперзвездой ... я могу стать Номер Один в моем офисе, в моей компании, или в моем городе... я могу продавать 100+ домов в год!”

МОТИВАЦИЯ

▶ Люди, как правило, мотивируются одной из трёх вещей

1. Признание

2. Безопасность

3. Деньги

ПРОДУКТИВНОСТЬ

Сумма, которую вы хотите зарабатывать каждый месяц.

- ▶ Например, ...
 - ▶ 300 000 р. в месяц _____
 - ▶ 450 000 в месяц _____
 - ▶ 600 000 в месяц _____
 - ▶ 1 000 000 в месяц _____
 - ▶ 1 500 000 в месяц _____
 - ▶ 2 000 000 в месяц _____
 - ▶ 3 00 000 в месяц _____
- ▶ 5 000 000 + в месяц _____

ПРОДУКТИВНОСТЬ

- ▶ Продуктивность индивидуума, очевидно, зависит от:
 - ▶ Какие контакты мы поддерживаем
 - ▶ Понимания, в каком бизнесе мы находимся
 - ▶ Понимания, что будет время, когда мы будем проходить через этапы роста
 - ▶ Развития слепой веры
 - ▶ Бизнес планирования

ПРОДУКТИВНОСТЬ

- ▶ Чтобы быть продуктивным:
 - ▶ Будьте на месте,
 - ▶ Обращайте внимание,
 - ▶ Говорите правду,
 - ▶ Не цепляйтесь за результат

ПРОДУКТИВНОСТЬ

- ▶ Чтобы сохранить свой бизнес работающим бесперебойно... возьмите под контроль:
 - ▶ Себя и своё поведение,
 - ▶ Ваших клиентов и их реакцию,
 - ▶ Ваше время,
 - ▶ Ваши действия, ориентированные на продуктивность

ТРИ САМЫХ ВАЖНЫХ СЛОВА

- ▶ Всегда помните, что слова:
 - ▶ Отношение
 - ▶ Подход и
 - ▶ Ожидания

Отделяет успешных людей от не успешных

ПРОДУКТИВНОСТЬ

- ▶ **«Препятствия - это те страшные вещи, которые вы видите, когда отводите глаза от цели».**
- ▶ Делать продуктивные действия ежедневно.
- ▶ Когда вы теряете ваш фокус...
- ▶ Вы на 100% правы...
- ▶ Мы не можем постоянно одобрять некомпетентность...

“

99% всех неудач в жизни
приходят от людей,
которые имеют привычку
оправдываться

”

ВОПРОС ЗДРАВОВОГО СМЫСЛА!

Конкретный момент!

- ▶ Сосредоточьтесь на количестве сделок, которые вы делаете
- ▶ Огромные изменения в поведении
- ▶ Пробуксовка в непроизводительной колее
- ▶ Навыки исчезают
- ▶ Стать экспертом в сценариях и диалогах, которым я обучился.

ЭМОЦИИ

- ▶ Большинство эмоций, которые мы испытываем в продажах связаны с привязанностью к:
 - ▶ Потенциальным клиентам и покупателям
 - ▶ Комиссионному вознаграждению
 - ▶ Как люди видят нас и что чувствуют по отношению к нам

ФОКУС

- ▶ Если моя цель делать 25, 50, 75, 100 или более сделок в год:
 - ▶ Поиск клиентов
 - ▶ Обратная связь
 - ▶ Предварительная квалификация
 - ▶ Самоподготовка к эффективной встрече

ДА, ВЫ МОЖЕТЕ ДЕЛАТЬ 100 СДЕЛОК В ГОД!

► Вот главный вопрос для вас...

**“Вы хотели бы продавать 100+
объектов недвижимости в год,
из года в год?”**

МИНИМАЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ:

- ▶ **Минимальный стандарт:** Сколько бизнеса мы хотим получать от наших БЫВШИХ клиентов / Сферы влияния,
- ▶ **Минимальный стандарт:** Сколько НОВЫХ контактов мы будем делать каждый день,
- ▶ **Минимальный стандарт:** Насколько эффективными мы собираемся быть в поддержании обратной связи

МИНИМАЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ:

- ▶ **Минимальный стандарт:** Наше определение потенциального клиента
- ▶ **Минимальный стандарт:** Квалификационные вопросы, которые мы задаём, чтобы не оставить не одного вопроса незадаанным
- ▶ **Минимальный стандарт:** Насколько эффективны мы в презентации и в оценке недвижимости

ПОКАЗАТЕЛИ

- ▶ Есть определенные цифры, которые вы должны использовать:
 - ▶ Сколько **Контактов** нужно для того, чтобы сгенерировать Лид?
 - ▶ Сколько **Лидов** необходимо для того, чтобы назначить встречу?
 - ▶ Сколько **Встреч** нужно для того, чтобы получить подписанный договор?
 - ▶ Сколько надо подписать **договоров**, чтобы получить **Сделку**?

ТОП-АГЕНТУ НЕОБХОДИМО

- ▶ Иметь Заготовленную презентацию
- ▶ Понимать, что цена - это всегда вопрос
- ▶ Понимать разницу между работодателем и работником
- ▶ Иметь как высокую квалификацию, так и высокий уровень энтузиазма

ПРИНЯТЬ НЕСКОЛЬКО ФАКТОВ:

1. Вы можете научиться
2. Всегда есть возможности для большого роста
3. Ваше отношение и мышление контролирует 100% результатов
4. Конкретные, захватывающие цели всегда ускоряет ваш прогресс.

ПРИНЯТЬ НЕСКОЛЬКО ФАКТОВ:

5. Когда вы не делаете какого бы то ни было прогресса
6. Устранить эмоции и истерики
7. Есть больше людей, работающих на этой Земле, не только вы
8. Делать свою работу правильно - гораздо важнее, чем быть правым
9. Изменение нашего поведения занимает намного больше времени

ПРИНЯТЬ НЕСКОЛЬКО ФАКТОВ:

10. Всем нужно сильное внешнее влияние
11. Энергия – это результат того, с кем мы сотрудничаем
12. Мы единственные, кто удерживает нас
13. Не все будут стоять и болеть за наш успех
14. Вы будете сомневаться в себе

ПОМНИТЕ, ВЫ НЕ ОБЯЗАНЫ:

- ▶ Делать бизнес с людьми, которые тратят ваше время.
- ▶ Делать бизнес с людьми, которые грубят.
- ▶ Делать бизнес с людьми, с которыми невозможно назначить встречу.
- ▶ Делать бизнес с людьми, которые требуют невозможного.

ВЕРА

- ▶ Давайте составим список ...
 1. Что вы сегодня знаете, и как это может помочь вам?
 2. Кого вы сегодня знаете, кто может помочь вам?
 3. Что вы должны знать... какие скрипты, диалоги, техники и рабочие привычки вам необходимо либо заточить, либо приобрести?

ВАЖНЫЕ ВОПРОСЫ

- ▶ Есть ряд вопросов, на которые мы должны посмотреть и ответить...
 1. Сколько времени потребуется, чтобы стать профессиональным агентом по продаже?
 2. Сколько стоит стать профессиональным агентом?
 3. Сколько вы будете зарабатывать, если вы станете профессиональным агентом?

Что вы выбираете?



Вопросы?