

Как риэлтору наработать опыт?

Автор: Служба персонала

17.01.2022

Как обучиться профессии

Работа риэлтора кажется довольно привлекательной: свободный график, высокий уровень заработка... Однако, такое впечатление о профессии создают профессионалы своего дела с многолетним стажем работы. Что же делать новичку, чтобы добиться желаемых результатов?

- Самый первый вопрос, который возникает при выборе новой профессии, — как ей обучиться?

В учебном центре «ИНКОМ-недвижимость» много программ обучения, проводимых в разных форматах: лекции, семинарские занятия и тренинги.

Обучение строится на полном погружении в рабочие процессы. В начале происходит знакомство с наставником, курирующим работу, проводятся ознакомительные лекции. В течение обучения проводятся тренинги и семинары с участием профессиональных тренеров компании, а также специалистов-практиков. Важной частью обучения являются тренинги.

Темы тренингов направлены на развитие коммуникационных навыков: умению вести диалог с клиентом, личной самопрезентации; И, конечно, на этапе обучения проходит освоение нюансам работы риэлтора: как эффективно выстраивать работу: от получения запроса от клиента до завершения сделки, юридические аспекты проведения сделок, практические занятия по показу/просмотру квартир, способы рекламирования объектов недвижимости и т. п. Так что специалистов, которые обучились в компании можно смело назвать дипломированными.

Таким образом происходит введение в основы профессии. У будущего специалиста появляется готовность к работе с реальными кейсами самостоятельно и уверенность в своих возможностях. Ознакомиться с подробной информацией и начать обучение можно здесь: <https://www.incom.ru/jobs/training-center/>.

Как получить свой первый опыт?

Начало работы с клиентами у риэлторов без опыта, зачастую, вызывает затруднение. Как правило, при обучении профессии на месте работы, такой проблемы практически не возникает. Во время обучения в агентстве недвижимости, будущие специалисты и имеют представление о том, как строится процесс работы. Но даже на первых этапах и самостоятельное общение с клиентом, да и поиск клиентов — дело трудоемкое. Попробуем разобраться, где же можно найти клиентов и как распространить информацию о себе.

Крупные компании предоставляют своим сотрудникам:

- Корпоративную сотовую связь — риэлтор всегда должен быть на связи. Для оперативного решения любого вопроса в мессенджерах или по звонку.
- Удобный мобильный кабинет/приложение, доступный со смартфона В приложениях может храниться вся ваша информация по объектам с которыми вы работаете их статусу.
- Базы данных.

При работе в агентстве, в вашем распоряжении окажется наработанная база данных клиентов. Вам не нужно стараться убедить клиента в необходимости получить услуги риэлтора, люди уже понимают специфику вашей работы, знают агентство, в котором вы работаете, и доверяют ему. Помимо этого, периодическое общение со старыми клиентами позволяет напомнить о себе и распространить информацию об услугах риэлтора, путем сарафанного радио.

Начинающему специалисту стоит использовать как можно больше возможностей, чтобы заявить о себе в качестве риэлтора. Можно применять: социальные сети, личные знакомства, консультировать потенциальных клиентов на форумах и очно, находясь в офисе.

Как всегда, быть в курсе новых событий в сфере недвижимости? Где можно найти актуальные курсы для риэлторов?

При работе с недвижимостью, необходимо всегда помнить о том, что рынок стремительно меняется. Быть в курсе последних тенденций — прямая обязанность риэлтора. Для поиска актуальной информации существует несколько ресурсов: профессиональные конференции, курсы повышения квалификации и стажировки. Обо всем по порядку.

- Работа в крупной компании.
- Самообразование: курсы, лекции, тренинги.

Как быть востребованным или встречают по одежке, а провожают по уму?

Найти клиента — не значит удержать его. Работа риэлтора предполагает общение с разными людьми. Необходимо уметь находить подход в каждом конкретном случае.

- Интересы клиента превыше всего.
- Заключите договор об оказании услуг.
- Проведите подготовку к показу — изучите всю информацию об объекте.
- Дайте подробную информацию о всех нюансах сделки.

Резюме:

Работа риэлтором на рынке недвижимости без опыта предполагает постоянное самосовершенствование и посещение различных профессиональных образовательных мероприятий, а поиск клиентов станет обязательной составляющей рабочего процесса. Не стоит переживать о сложностях в общении с людьми, так как базовые навыки появятся уже в конце обучения, а помощь наставника при проведении первых сделок позволит чувствовать себя более уверенно.