

# AKADÉMIA ÚSPECHU

Vzdelávanie = hnací motor = zlepšovanie = zarabanie

Ako vzdelávanie súvisí s peniazmi? Počul som strašne veľa krásnych príkladov, hlavne v športe je to úplne markantné. Tenisového génia Rogera Federera asi pozná každý. Keď bol na vrchole, začal ho dobiehať mladík menom Rafael Nadal. Viete čo urobil? Najal si ďalšieho trénera.

Tí najlepší športovci na svete majú svojho trénera a nielen jedného, pretože si uvedomujú, že majú nedostatky, či už v kondícii, technike alebo taktike. Neplatí to len pre športovcov, platí to pre každú oblasť nášho života. Tí, ktorí si myslia, že sa už nepotrebujú vzdelávať, že sa nepotrebujú posúvať vpred, že už všetko vedia, sú na začiatku svojho konca. Veď pozrite len na techniku ako rýchlo napreduje a my sa môžeme brániť inováciám alebo kráčať s nimi a využívať ich vo svoj prospech. Aj to sa môžete dočítať, ak budete čítať ďalšie kapitoly, ako napr. pracovať s databázou. Môžete si písať kontakty alebo čísla na papieriky alebo môžete využívať fantastické prostriedky, ktoré vám umožnia zefektívniť prácu, pracovať s oveľa väčším množstvom klientov, komunikovať a zbierať nové kontakty aj keď ste na dovolenke a teda hlavne ušetriť čas, ktorý je v dnešnej dobe tak úzkoprofilový tovar - aj v "tuzexe" pod pultom.

Tak poďme na to, v nasledujúcej časti vám opíšem, čo vlastne ponúkam.

- Celý môj vzdelávací program sa skladá z 9. lekcii.
- S účastníkmi sa stretávam 1 x týždenne, čiže celý program trvá 9 týždňov.
- Na každom konci lekcii si precvičíte správne reakcie a odpovede na najbežnejšie námietky klientov, ktoré neustále dostávame v praxi.
- Každá lekcii končí úlohami, pomocou ktorých si jednotlivec dokáže v praxi vyskúšať, čo sa naučil.
- Úlohy si každý stanoví sám podľa svojich potrieb.
- V programe sa dozviete množstvo príkladov ako to funguje nielen na Slovensku.
- Vzhľadom k tomu, že všetci sme iní a každému vyhovuje niečo iné, dostanete dostatok príkladov na to, aby ste si vybrali takú cestu, ktorá vyhovuje práve Vám.
- Na konci, ako maklér, budete viesť priebeh celého procesu práce, od náberu nehnuteľností, cez marketing až po samotný predaj.

## 1. Prvá lekcii "Cash flow"

Asi pred 10. rokmi si tento názov našiel svoje miesto v mojom slovníku a v mojom počítači. Až keď som si dal všetky čísla na papier, čiže všetky príjmy a výdaje, dostal som reálny obraz o mojom podnikaní. Dovedy som si myslel, že všetko viem a nepotrebujem si vypisovať všelijaké tabuľky, ale keď som si ich vypísal, zrazu sa mi otvorili oči. Videl som koľko som investoval do

marketingu, koľko do prevádzkových nákladov, koľko do pracovných nástrojov, do materiálneho vybavenia ... a nakoniec sa mi objavil výsledok aj v %. Musím priznať, že mi padla "sánka".

Môj prvý zážitok pri vypĺňaní Cash Flow s mojím kamarátom bol nezabudnuteľný. Požiadal ma o pomoc pri finančnej optimalizácii a nastavení systému. Poradil som mu v prvom rade vyplniť Cash Flow. Keď si ho vyplnil a zbadal jedno veľké mínus, nerozprával so mnou 2 dni. Keď som mu poradil, aby ukončil svoje podnikanie tým spôsobom ako ho doteraz robil, zase 2 dni nekomunikoval. Musel to rozdávať. Napriek tomu, že to videl čierne na bielom, nechcel si pripustiť, že je to tak a bojoval ďalej. Bohužiaľ ťahal to takto ešte ďalší rok a urobil ešte väčšiu sekeru, až kým ho "nezabila". Dnes spláca aj ten zbytočný rok navyše, ale už vie, aký je "Cash Flow" dôležitý.

## **2. Lekcia**

### **System práce**

**(pomôcky, plán, prac. miesto, kontakty)**

Pre mnohých už to slovo "system" evokuje niečo strašné. Sklamem všetkých, ktorí si myslia, že systematická práca je prežitkom.

V realite som sa stretol s tým, že väčšina úspešných maklérov pracuje systematicky a to nielen na Slovensku. Každá krajina je na inej úrovni a teda aj makléri sú na rôznych úrovniach.

No kdekoľvek som bol, či v Európe alebo za veľkou mláku, najúspešnejší boli vždy tí, ktorí vedeli ako dosiahli svoj úspech. Len tí vedia zopakovať a potvrdiť svoje transakcie, ktorí vedú ako k tomu prišli - a to veľmi presne.

## **3. Lekcia**

### **Telefonáty + námietky**

Spomínam si na moju prvú reakciu na mobil, kedysi v r. 1996, keď kámoš vyfasoval v práci prenosný mobil, ktorý mal asi 5 kg. "Wau, to ako funguje? ale je to dosť ťažké, čo? To musíš nosiť? ..." Asi o 2 roky som si kúpil aj ja, ale už menšiu a ľahšiu tehličku a od vtedy je to moja súčasť života. Pamätáte sa na svoje prvé reakcie? Alebo na reakcie ľudí okolo vás?

- ja to nepotrebujem

- v živote si nekúpim takú somarinu

- kto chce, si ma nájde ...

Zamyslite sa na chvíľočku, ako to dnes vyzerá?

Dnes je výnimočné stretnúť človeka, ktorý by nepoužíval mobil. V podnikateľskom prostredí, keď sa tak zamýšľam, už vôbec nepoznám nikoho takého. Je to skutočne pracovný prostriedok, ktorý nám uľahčuje život a pri správnom používaní aj zarába peniaze.

Ako ho správne používať?

Chcem sa zamerať hlavne na oblasť podnikania, do osobných rozhovorov vôbec nebudem zabídať, aj keď mnoho skutočností sa samozrejme dá využiť aj pri osobných telefonátoch, veď:

### **!!! KAŽDÝ MÁ LEN JEDNU ŠANCU NA PRVÝ DOJEM !!!**

Klienti alebo budúci možní klienti sa majú už po prvom tóne cítiť fajn. Preto je veľmi dôležité aby ste vzbudili čo najlepší prvý dojem.

Váš prvý dojem pri telefonickom rozhovore sa skladá z:

- 85% hlas / intonácia
- 15% obsah / slová

V telefóne komunikujete výlučne hlasom. Správna technika a váš postoj, dokonca aj úsmev spôsobuje v telefóne skutočné divy. Preto je veľmi dôležité vedieť, ako taký rozhovor v telefóne začať a ukončiť. Prejav vašej reči a výber správnych slov rozhodujú o vašom úspechu.

Pri osobnom kontakte s klientom vyzerajú čísla takto:

- 55% gestikulácia / reč tela
- 35% hlas / intonácia
- 10% obsah / slová

Čo je vašim cieľom pri telefonickom rozhovore?

A čo by mal byť? Aj to vám prezradím.

## **4. Lekcia**

### **Náber nehnuteľnosti**

#### **(kvalifikácia predávajúceho, plán predaja )**

Získať nehnuteľnosť do ponuky sa dá získať viacerými spôsobmi. Táto téma je veľmi obširná a zároveň veľmi individuálna. Tak ako sme každá osobnosť veľmi individuálna aj spôsob komunikácie máme iný.

Prezradím vám aký je najhorší spôsob náberu nehnuteľnosti, ktorý je dobrý len na to, aby si začínajúci maklér precvičil komunikáciu, naučil sa správne argumentovať a zistil, že je to naozaj to najhoršie. A je to:

#### **Inzercia**

Áno, je to tak, akákoľvek inzercia je pre dobrého makléra nepotrebná. Aj keď viem, že mnohí z vás so mnou nebudú súhlasiť, dovoľte mi, vysvetliť vám to. Ak voláte na inzerát, tak v pomyselných miskách váh ste práve vy úplne dole a inzerent, teda ten ktorému voláte, sedí na koni. Aj dobrému maklérovi chvíľku trvá, kým vyrovná misky váh na rovnakú úroveň a preklopí rozhovor. Dobrí makléri pracujú na doporučení.

V tejto lekcii sa dozviete:

- ako nestrácať čas
  - ako odhaliť pravdu
  - ako podpísať exkluzívnu zmluvu
  - ako si dojednať podmienky
  - ako si obhájiť províziu
- a mnoho ďalších potrebných praktických rád