



STRUCTOGRAM® подпомага активните продажби

Поглед по етажите на нашия мозък а след това и по етажите на онези хубави къщи

Автор: Роналд Рогген

Покупката или продажбата на жилище е важно и по-някога еднократно решение. Betterhomes, стремително преуспяваща фирма - посредник в областта на недвижимите имоти, е открила директен път към клиентите и това чрез изградена система.

Кирил Ланц, вицепрезидент и директор „Продажби“ в Betterhomes, е човек с изразен стремеж към постигане на измерими резултати. Многокартно отличаван с награди по време на своето обучение, Ланц налага в работата си изключителна дисциплинираност, което значително допринася за успеха на Betterhomes. Убедително протичане от първия момент, в който се появи адрес на потенциален клиент, до успешното приключване на

Човекът

в центъра на вниманието

За да се осъществи успешно една „среща на терен“, са необходими две неща: професионална



Кирил Ланц, Директор „Продажби“ в Betterhomes

компетентност и социална компетентност от страна на брокера. И двете могат да бъдат научени.

Професионална компетентност-специализирани познания за състоянието на пазара на недвижими имоти, финансови и правни аспекти всичко това е част от задължителния инструментариум на професионалния брокер на недвижими имоти.

За да се долови, дали клиентът действа интуитивно, дали предпочита трезвия и рационален разговор или реагира спонтанно - емоционално за тази цел е необходимо познаване на хората и тренинг.

За да имат дълготраен успех брокерите на Betterhomes преминават през тристепенната обучителна система “immo-challenge®”, разработена от Ланц. Всеки нов служител, в продължение на една година, преминава през трите нива: основно, напреднало и професионално. Централно място в първия модул е отредено на самопознаването и опознаването на другите хора. Betterhomes залагат тук на тренинг системата STRUCTOGRAM®.

Пътят през мозъка е пътят към успеха

Чрез различното „съотношение на влияние“ на трите части на мозъка мозъчен ствол, главен мозък и междинен мозък STRUCTOGRAM® разкрива индивидуалната, генетично зададена структура на личността на един човек.

Полезното в случая, което може

Betterhomes

Betterhomes АД е добре позиционирана компания в Швейцария и Австрия. Тя заема второ място в класацията за най-успешни брокери на недвижими имоти в Швейцария. В нея работят над 100 служителя и разполага с над 1 200 актуални офери за недвижими имоти само на територията на Швейцария. Разработената от Betterhomes учебна система immo-challenge® залага на индивидуалната личност на отделния клиент и отделния брокер.

Швейцарският й център за услуги е позициониран в Цюрих. Кирил Ланц е съосновател, вицепрезидент и директор „Продажби“ в компанията.

www.betterhomes.ch



Ушите за клиентите call - центърът на Betterhomes в Цюрих

сделката. Това включва първо отбелязване в базата данни и от там в call центъра, като целта е уговаряне на среща с клиента а не поредната, просто техническа задача!



да бъде прилагано и в практическата работа, е умението по време на разговор да се разпознава основната структура на клиента и да му бъде отправено специфично, отговарящо на неговата индивидуалност предложение. Така, на мястото на универсални рецепти за поведение, на преден план се поставя индивидуалността на всеки отделен клиент. И това започва още при първия телефонен разговор в call центъра.

Комуникационна система „immoplus®”

Структограм - познанията помагат на брокерите и на работещите в отдел Маркетинг на Betterhomes да прилагат успешно в практиката „immoplus®”. „immoplus®” се състои от три части: маркетингов пакет, специализирани познания и гаранция за услугата.

Клиентите, тези които продават недвижим имот, биха желали техния обект да бъде продаден възможно най скоро, на най добра цена и при най изгодни условия. Концентрирана маркетингова сила, специализирани професионални знания и постоянно обгрижване на клиентите, всичко това е част от работата на брокерите на недвижими имоти. Решението за това, как точно да бъде приложен този микс, силно зависи от личността на клиента. Така например периодичните телефонни съобщения биха създали чувство на сигурност у един клиент, докато при друг

биха били досадни и скучни. Опитните брокери познават личностната структура на клиентите и могат да прилагат индивидуално подходящия микс от услуги.

Индивидуалността на купувачите на имоти също се взема под внимание. Всичко, което се описва като „въпрос на вкус”, е израз всъщност на индивидуалната личност. Така къща в традиционен, познат стил, съвсем не би задоволила желанията на един по скоро делови и рационален човек. Консултантите на Betterhomes разпознават мотивите за покупка на своите клиенти и могат да им подберат от първия път подходящото предложение, и по този начин да избегнат ненужното разпиляване и на двете страни.

Тренинг системата STRUCTOGRAM® подпомага и осъществяването на по добра комуникация. По този начин мениджърите на компанията подхождат към своите сътрудници по подходящия за тяхната индивидуална личностна структура начин. Така се изгражда взаимно доверие. В екипа задачите целенасочено се разпределят на база на индивидуалните способности на всеки един; комуникацията между колегите се подобрява. Брокерът на недвижими имоти знае как в зависимост от индивидуалната личност на клиента по различен, индивидуален начин да предлага своите услуги. В началото - старателен анализ, накрая -

Тренинг система STRUCTOGRAM®

По време на семинара „Ключ към самоопознанието” участниците получават точни познания за своята биоструктура и за своите индивидуални възможности и граници.

По време на семинара „Ключ към опознаването на хората”, използвайки триограмата, участниците се учат да разпознават биоструктурата на другите хора, оптимизирайки по този начин своите социални компетенции.

По време на семинара „Ключ към клиентите” участниците се учат как успешно да продават един и същ продукт на различни клиенти по различен начин, и как да изграждат стабилна, продължителна връзка с клиентите.

печат на нотариуса и доволни лица. В началото поглед по етажите на мозъка, след това поглед по етажите на къщите.

Последователната и целенасочена преценка на клиентите с помощта на тренинг системата STRUCTOGRAM® се оказва важна предпоставка за успеха на Betterhomes.



емоционална, впечатляваща



традиционна, добре позната



делова, функционална