

www.thehome.bg



НАРЪЧНИК НА УСПЕШНИЯ БРОКЕР

www.thehome.bg





Брокерската професия определено е атрактивен кариерен избор, който награждава тези, които успеят да се реализират, с:

- Атрактивно заплащане с неограничени възможности за развитие
- Гъвкаво работно време, позволяващо заслужени почивки
- Разнообразие в работната среда без застояване в скучния офис

С атрактивни условия като тези е разбираемо, че конкуренцията в бранша е огромна! Тук е мястото да отбележим, че мотивацията от финансовите стимули, които често професията предлага, сама по себе си не е достатъчна.

Успехът в брокерската професия изисква много повече.

Той изисква не само желание за непрекъснато развитие и непрестанен стремеж към високи резултати, но и набор от личностни качества, начин на мислене и широк спектър от познания.

Точно затова и създадохме този наръчник, който ще ти позволи да се отличиш от тълпата и да постигнеш желаните професионални успехи в сферата!



СЪДЪРЖАНИЕ:

В това издание са включени 5 фундаментални принципа, които считаме, че са от ключово значение за това да бъдеш успешен брокер.

Информацията е събрана и синтезирана от богатия опит на екипа на The HOME недвижими имоти.

Тези 5 фундаментални принципа са следните:

- **Комуникация**
- **Слушане и разбиране**
- **Изгради своите основи**
- **Заобиколи се с експерти**
- **Не спирай да учиш**

Вникването в същината на тези 5 точки ще ти позволи да предоставиш възможно най-качественото обслужване на своите клиенти, както и да позиционираш себе си за оптимални резултати.





КОМУНИКАЦИЯ

Брокерската професия се гради на комуникация между хората. Владеенето и е задължително.

Един от най-важните въпроси, които трябва да си зададеш преди да навлезеш в бранша, е:

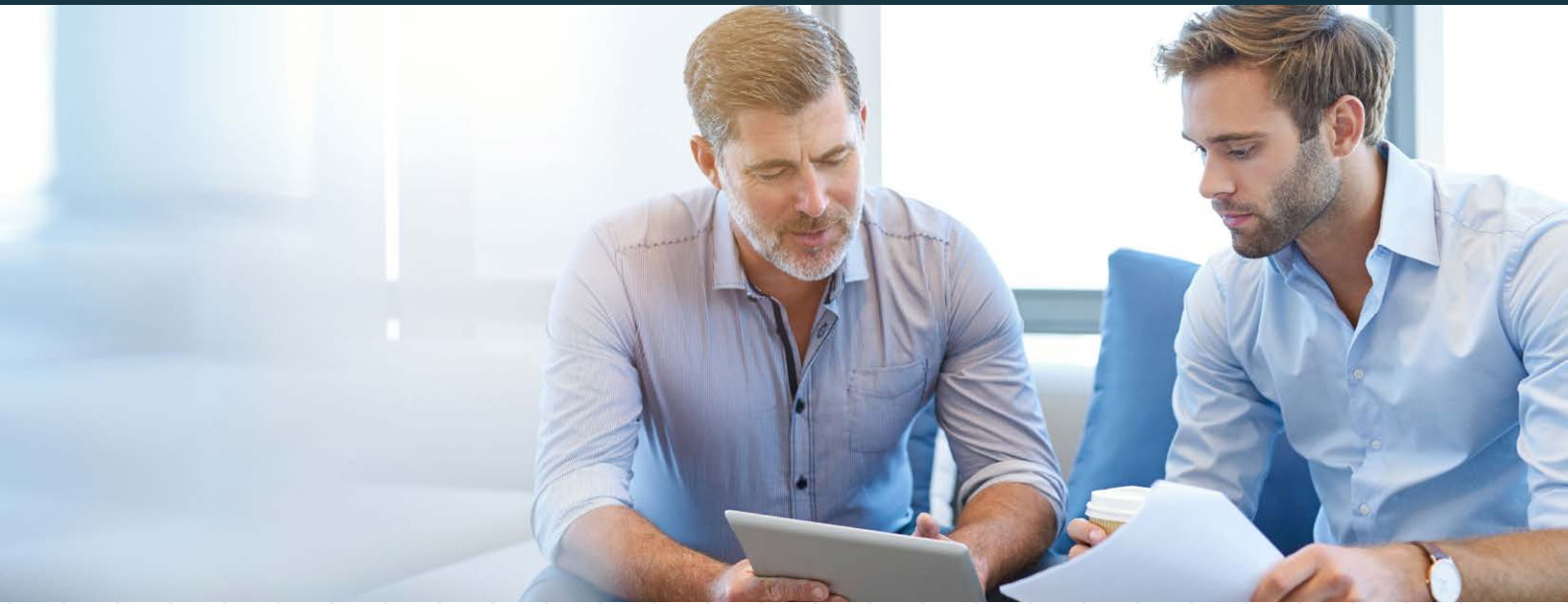
„Работата с хора за мен ли е?“

Този аспект е от голямо значение, защото е ключов за успеха ти.

Ако си от типа хора, които лесно губят самообладание и не им се отдава комуникацията, то ще бъде почти невъзможно да откриеш реализация като брокер.

За да бъдеш успешен и да изградиш връзка с клиента, трябва да се превърнеш в брокера, когото ти лично би наел. Проявяващ уважение, уверен в изказа си, отговорен към задълженията си и умел в контролирането на разговор.





СЛУШАНЕ И РАЗБИРАНЕ

ДОБРИЯТ БРОКЕР ГОВОРИ, ДОКАТО ВЕЛИКИЯТ СЛУША.

В комуникацията между хората има 2 роли – говорещ и слушател.

За да остане удовлетворен клиентът, ти трябва да му предложиш решение, което максимално се доближава до неговите нужди. За да постигнеш това, на първо място е необходимо да разбереш какви са те!

Това става със слушане и задаване на релевантни въпроси.

След като си разбрал от какво има нужда клиентът, е време да му покажеш, че той може да ти има доверие. За целта заеми ролята на говорещ, покажи, че разбираш нуждите и можеш да предложиш правилното решение.

Изслушването на клиента и най-важното, разбирането на нуждите му ще ти позволи с много по-малко усилия да постигнеш значително по-добри резултати.



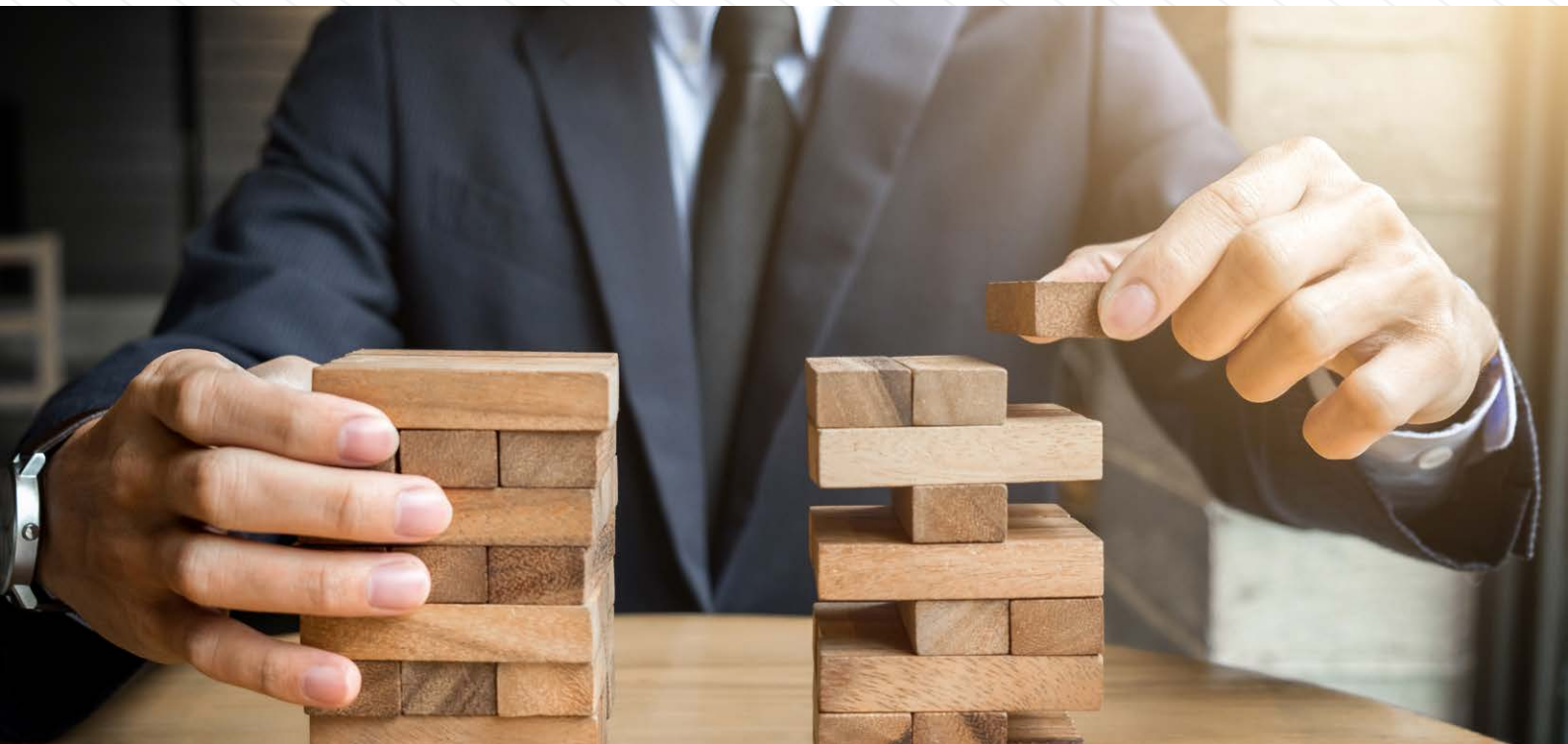
ИЗГРАДИ СВОИТЕ ОСНОВИ

РАБОТИ ПО ПРИНЦИПИТЕ, ПО КОИТО ЖИВЕЕШ.

Още в ранните етапи на кариерата си ще имаш възможността да определиш себе си. Какъв ще е твоят стил на комуникация, каква ще бъде твоята ниша на специализация, какъв брокер ще бъдеш ти?

Важно е да започнеш своя професионален път със здрава основа. Затова е и важно да не изневеряваш на себе си. Показвай истинската си същност, разбира се малко по-професионална, и открий какво те вдъхновява.

Проявявайки себе си и показвайки автентичност, ще бъдеш стимулиран за действия и ще печелиш доверието на заобикалящите те хора с лекота.





ЗАОБИКОЛИ СЕ С ЕКСПЕРТИ

ТИ СЕ РАВНЯВАШ НА ХОРАТА, С КОИТО СЕ ЗАОБИКАЛЯШ.

Средата, към която се стремиш, трябва да рефлектира на целите, които си задаваш. Ако има дисбаланс и погрешните хора са около теб, то тогава целите ти ще бъдат значително по-трудно реализуеми.

Затова е важно да намериш хора, които да бъдат твои идейни съмишленици. Хора, които да те подкрепят и с които да оформиш истинска връзка.

Ако искаш да станеш успешен брокер, заобиколи се от вече реализирали се в бранша или от хора със стремежи за това!





НЕ СПИРАЙ ДА УЧИШ

ЧОВЕК, КОЙТО СПРЕ ДА СЕ РАЗВИВА, НЕ ОСТАВА НА ЕДНО МЯСТО, А БИВА ИЗМЕСТЕН НА ЗАДНИТЕ ПОЗИЦИИ В ЖИВОТА

Както всяко друго начинание, така и брокерската професия изисква отдаденост към развитие и себеусъвършенстване. Важна част от този процес е придобиването на нови знания.

Дори и най-успешните хора в света, не спират да търсят знанието и да се учат. Прави го и ти, ако желаеш да запазиш положителната тенденция на успеха си.

За да ти помогнем в това важно начинание, ние сме подготвили кратък списък с ресурси, които ще допринесат за това да бъдеш по-добър и успешен брокер.

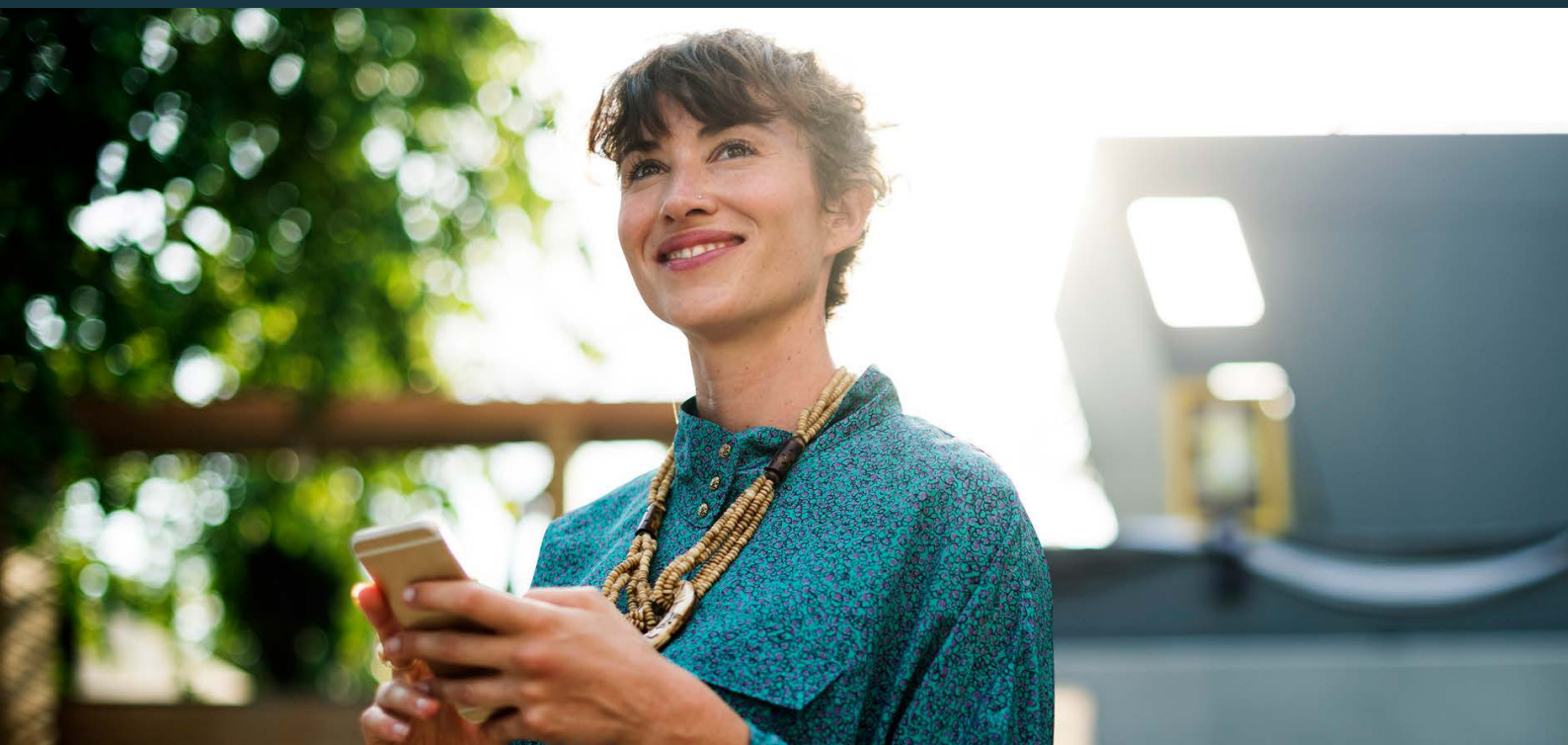


Нашите препоръки

Ресурсите, които лично за нас са се оказали печеливши в първоначалното ни развитие като брокери са:

1. **«Мисли и забогатявай»**
Наполеон Хил
2. **«Най-богатият човек във Вавилон»**
Джордж Клейсън
3. **«Най-добрият търговец на света»**
Ог Мандино
4. **«Правата линия на убеждението»**
Джордан Белфорт
5. **«Богат татко, беден татко»**
Робърт Кийосаки
6. **«Седемте принципа на забогатяването»**
Бен Бенсън
7. **«Да прецакаш дявола»**
Наполеон Хил
8. **«Седемте навика на високо ефективните хора»**
Стивън Кови
9. **«Как да печелим приятели и да влияем на другите»**
Дейл Карнеги
10. **«Интелигентният Инвеститор»**
Бенджамин Греъм
11. **«Психология на продажбите»**
Брайън Трейси
12. **«Лидерът в теб»**
Дейл Карнеги





Разгледахме 5-те фундаментални принципа, а сега какво?

В днешни дни хората консумират прекомерно количество информация, а резултатът в повечето случаи е труден за измерване.

Затова ние от The Home отправяме призив към теб!

1. Използвай наученото, прилагай прочетоно и предприеми действие към реализирането на твоите мечти.
2. Открий кои са качествата, които биха те характеризирали като брокер.
3. Изгради навик около това да слушаш хората преди да говориш.
4. Бъди себе си и нека страстта да помагаш на клиента те води.
5. Открий средата, която те мотивира и тласка напред.
6. Бъди любопитен и не спирай да се учиш и усъвършенстваш.





ЗАКЛЮЧЕНИЕ

The HOME – Мечтите Ви работят с нас!

Екип с Кауза

Тъй като вярваме, че устойчив растеж бива постигнат тогава, когато взаимоотношенията биват оценени и поддържани, ние от The Home правим точно това с нашите клиенти и брокери!

Всеки представител на нашия екип е и наш сътрудник по пътя към успеха. Затова и ние непрестанно инвестираме в професионалното и личностното развитие на своите кадри, подкрепяме ги в начинанията им и стимулираме развитието им.





Какво предоставяме на нашите сътрудници?

- **Менторство** – Преподаване на важни уроци чрез безценно менторство, директно от експертите в бранша.
- **Семейство** – Средата на The Home е сплотена, отношенията ни са истински, а целта е една – общото развитие.
- **Равенство** – Всяко звено на нашия екип е с равноправно мнение. Ние сме сътрудниците, ние се борим за постигането на мечтите си рамо до рамо.
- **Нещо повече** – Твоят успех е и наш успех, затова ние гарантираме, че най-грижовният старт на брокерската кариера е при нас!



МАЛКА ЧАСТ ОТ УСПЕХИТЕ

В НАШИЯ ЕКИП ЗА 2018 г.

“Щастлива и горда съм с всеки един член на екипа! Всеки един от тях е уникален! Всеки един от тях е неизменна част от общия успех! Всеки един ежедневно влага сърцето си, в това, което прави! Най-важното от всичко това обаче е, че всеки един от тях е на първо място добър човек!”

Благодаря ви, шампиони!



- **Ани Георгиева**
награда за цялостен принос към всички нас!
- **Илия Илиев**
Шампион по продажби на годината в The HOME!
- **Денислав Кудинов**
Най-много сделки в един календарен месец!
- **..и моя милост, Пламена Стоянова**
Директор на годината на този железен офис!

НЕ НА ПОСЛЕДНО МЯСТО..

Благодаря от все сърце на Красимир Борисов, който е неотлъчно до всеки един от нас и ни води по пътя към успеха!

Пламена Стоянова
„Директор продажби“

Нашето семейство е с отворени врати и чака новите си членове.
Стани един от нас!

