



Natalia Drysiak

Pośrednik/Trener sprzedaży nieruchomości

OFERTA

**Szkolenie dla biur
nieruchomości**

Wstęp

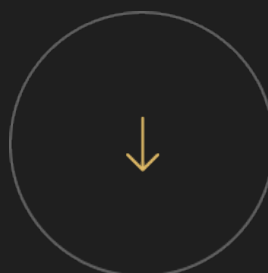
Szanowni Państwo,

Dziękuję za zainteresowanie moją ofertą szkoleniową. Przy tak dynamicznie zmieniającym się rynku, na który wpływa choćby pandemia czy rosnąca inflacja, ciągłe podnoszenie kwalifikacji zespołu jest konieczne, żeby nie zostać z tyłu za konkurencją.

Przedmiotem prowadzonych przeze mnie warsztatów są realne trudności uwzględniające specyfikę rynku wtórnego, potrzeby i możliwości agentów biorących udział w warsztatach. Pamiętam o zmieniających się trendach – sama w nich uczestniczę jako aktywny pośrednik. Stawiam na naukę poprzez doświadczenie – uczestnicy pracują nad różnymi sytuacjami, a także mają możliwość konsultacji indywidualnych.

Chętnie odpowiem na wszelkie pytania!

Natalia Drysiak



Szkolenie „Fundamenty pracy agenta”

Szkolenie „Fundamenty pracy agenta” to zbiór praktycznych i konkretnych informacji niezbędnych w pracy pośrednika, przekazanych w zabawny i dostępny sposób dla wszystkich. Szkolenie zawiera cały know-how, bez którego pośrednictwo w obrocie nieruchomościami może okazać się po prostu trudne i pełne nieprzewidywalnych pułapek.

Do kogo kieruję szkolenie?

Szkolenie kieruję do Biur Nieruchomości, które chciałyby dać swoim Agentom możliwość rozwoju i poszerzenia swojej wiedzy o praktyczne umiejętności. W szkoleniu udział mogą wziąć zarówno doświadczeni Agenci, jak i osoby na początku swojej kariery zawodowej w branży nieruchomości. Choć posiadam plan warsztatów, to ich dokładny przebieg i obszary, na które zwrócę szczególną uwagę, dobieram indywidualnie do potrzeb Biura Nieruchomości i każdego z uczestników.

Cel szkolenia:

Dzięki szkoleniu, każdy Uczestnik będzie wiedział jak efektywnie zarządzać sobą w procesie sprzedaży nieruchomości. Skupię się na tym co najważniejsze w codziennej pracy agenta, czyli organizacji dnia pracy, systematyczności i regularności transakcji.

Pokażę, jak dostosować sposób obsługi do typu klienta oraz co zrobić, żeby skutecznie poradzić sobie z klientem wymagającym lub posiadającym obiekcje.

Dodatkowo przedstawię niestandardowe techniki przy pozyskaniu ofert (praca na umowach z klauzulą wyłączności) oraz opowiem jak skutecznie prezentować nieruchomości i jakich technik użyć do zamknięcia procesu sprzedaży.

Korzyści dla uczestników:

Uczestnicy po odbytych szkoleniu będą posiadać wiedzę i umiejętności praktyczne w obszarach:

- psychologii sprzedaży
- zrozumienia motywów działania klientów
- postawienia się w roli klienta
- pozyskiwania oferty
- negocjacji
- technik zamknięcia sprzedaży

Metodologia:

Zajęcia prowadzę metodą warsztatową, opartą na aktywizacji uczestników szkolenia poprzez:

- pracę w małych grupach,
- dyskusje na forum grupy oraz ćwiczenia,
- studia przypadków,
- scenki rodzajowe,
- pracę indywidualną.

Przedmiotem zajęć są realne trudności uwzględniające specyfikę rynku wtórnego, potrzeby i możliwości agentów biorących udział w warsztatach. Stawiam na naukę poprzez doświadczenie – uczestnicy pracują nad różnymi sytuacjami, a także mają możliwość konsultacji indywidualnych. Moim zdaniem nauka poprzez kreatywność, elastyczność i osobiste doświadczenia jest najskuteczniejszą formą zdobywania nowych umiejętności.

Czas trwania kursu:

Szkolenie trwa dwa dni, każdy dzień to 6 godzin praktycznej wiedzy.



Proponowany program szkolenia:

Zajęcia prowadzę metodą warsztatową, opartą na aktywizacji uczestników szkolenia poprzez:

1. Kim jest dobry handlowiec:

- Osobowość handlowca
- O wpływie przekonań i wartości na sukces w sprzedaży
- Planowanie – sposób na osiągnięcie celów

2. Pierwszy kontakt to klucz do współpracy na wyłączność

- Rola obsługi klienta w dzisiejszym świecie
- Profesjonalizm w obsłudze klienta z kontaktu telefonicznego
- Profesjonalizm w obsłudze klienta z kontaktu osobistego
- Wiarygodność i dobre relacje – podstawy skutecznej perswazji
- Panowanie nad nastrojami – pewność siebie na zawołanie

3. Niech klient poczuje, że go słuchasz i rozumiesz

- Jak zadawać właściwe pytania?
- Słuchanie i uczenie się
- Zadbaj o pozytywny klimat rozmowy - unikanie zwrotów niepożądanych w oparciu o typologię klientów

4. Zrozumienie zbywców

- Nowoczesny zbywca
- Pierwsze wrażenie
- Oddziaływanie na klienta
- Dobra oferta
- Przekonująca prezentacja oferty

5. Zrozumienie nabywców i potencjalnych klientów

- Nowoczesny nabywca
- Badanie potrzeb klienta
- Poszukiwania według celów i potrzeb
- Pierwsze spotkanie z klientem
- Oddziaływanie na klienta
- Dobra oferta
- Przekonująca prezentacja oferty
- Zamknięcie sprzedaży

O mnie

Natalia Drysiak

Pracę pośrednika nieruchomości zaczęłam 13 lat temu. Jako licencjonowany pośrednik (nr licencji 22249) zajmowałam się pośrednictwem oraz zarządzaniem grupą agentów w dużej firmie. Od 2017 roku zdecydowałam się rozpocząć działanie pod własną marką. Poza prowadzeniem szkoleń i aktywnym pośredniczeniem w transakcjach, prowadzę z sukcesami własne biuro nieruchomości.

Moją pozycję eksperta branży nieruchomości potwierdzają otrzymywane przeze mnie zaproszenia w roli prelegenta na liczne konferencje, a także nagroda Polish Businesswomen Awards w kategorii Nieruchomości – Lider, przyznawana przez magazyn „Businesswoman & life”.

Spod moich skrzydeł jako szkoleniowca wyszły już setki agentów, którzy poprawili swoje wyniki sprzedażowe i zadowolenie z wykonywanej pracy. Z mojej wiedzy korzystają całe zespoły biur nieruchomości, których potrzeby doskonale rozumiem, ponieważ sama takie prowadzę.

Kontakt

Natalia Drysiak

Pośrednik/Trener sprzedaży nieruchomości

+48 537 544 799

kontakt@nataliadrysiak.pl

www.nataliadrysiak.pl