

## Sinu RE/MAX karjäär

See kursus tutvustab kinnisvaraäri põhitõdesid RE/MAX stiilis. Konkreetsete teemade hulka kuulub äri alustuse alustalad töötamine müüjatega, töötamine ostjatega ning kõrgetasemeline klienditeenindus. See on kolmepäevane programm, mille eelduseks on EDU.

Selle programmi eesmärk on luua võimalused ja suurendada tootlikkust kiiresti. See kursus on tõestatud viis, et oma karjääri õigesti ning kiiresti alustada. Kuidas konkurentidest erineda ning kuidas oma konkurentsieelis luua.

Kõnealusel programmis on palju kohustusi. See on väga interaktiivne ega sisalda palju loenguid. Programmi sisu on kavandatud uutele maakleritele, kes soovivad alustada karjääri RE/MAXis:

- RE/MAXi erinevus  
Reaktiivne ja proaktiivne turundus
- Oma äri alustamine  
Peamised kontseptsioonid, mis on olulised Sinu edu jaoks  
Strateegiad, et alustada oma äri
- Kuidas olla edukas  
Neli põhitõde  
RE/MAX müügipartnerite kvaliteet  
Enesereklaam
- Töötamine müüjatega  
Tegurid, mis kontrollivad müüdavust  
Müügiprotsess  
Müüja kõne  
Ettevalmistused müügiprotsessi esitluseks  
Näost-näkkude esitlus  
Müüja vastuväidetega tegelemine
- Kuidas saada rohkem äri
- Omanik ise müüb  
FSBO väljakutse  
Kuidas saada müüki FSBO
- Võttes müüki  
Kas peaksid seda tegema  
Mittemotiveeritud müüjad

- Töötamine ostjatega

Mida ostja soovib?

Ostja telefonikõne

Ostja konsultatsioon

Kvalifitseeritud ostja

Kinnisvara üle vaatamine

Sulgemise protsess

- Soovituste kogumine

Kuidas saada klienti terveks eluks

Äri läbi mujal maailmas tegutsevate RE/MAX maaklerite