



Счастливыи Риэлтор

Создание потока сделок



Ярослав Панькив

- Бизнес-тренер; немножко риэлтор 😊.
- Автор книг «Управление эмоциями и ваша успешность», «Лучший учебник для риэлтора. Как стать успешным в профессии»; **«От слов к сделке»** 05.04.2019
- В 2018 г. стал серебряным чемпионом мира по зимнему плаванию, путешественник, начинающий писатель и увлеченный человек.

Какие агенты добиваются профессиональных высот и финансовых успехов?

Предположим, что у всех есть определенные способности к этой профессии

От чего зависит уровень доходов и благосостояния?



Профессионализм



Время

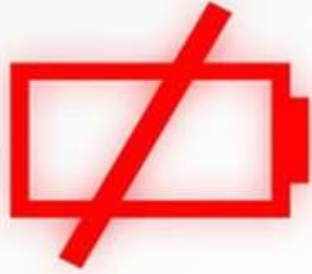


Уровень ответственности



Уровень энергии

Где взять энергию и как ее не расплескать на второстепенное?



- Ведь за нашей энергией охотятся бренды, гаджеты, социальные сети.
- В ней нуждаются наши близкие, наши дети.



Что кроме генетики и правильного образа жизни поможет нам в этом деле?

Ответ - умение регулярно находится в потоковом состоянии

Что такое потоковое состояние

**ВАМ знакомо СОСТОЯНИЕ,
словно ты поймал попутный ветер,
ты чувствуешь - это мой день, мой клиент, мой
район?**

- это состояние потока, концентрированности и легкости, драйва и внутреннего спокойствия одновременно.

Поток - состояние, в котором человек полностью включён в то, чем он занимается. Это состояние характеризуется высокой сосредоточенностью, нацеленностью на успех, и тотальной вовлеченностью в процесс деятельности

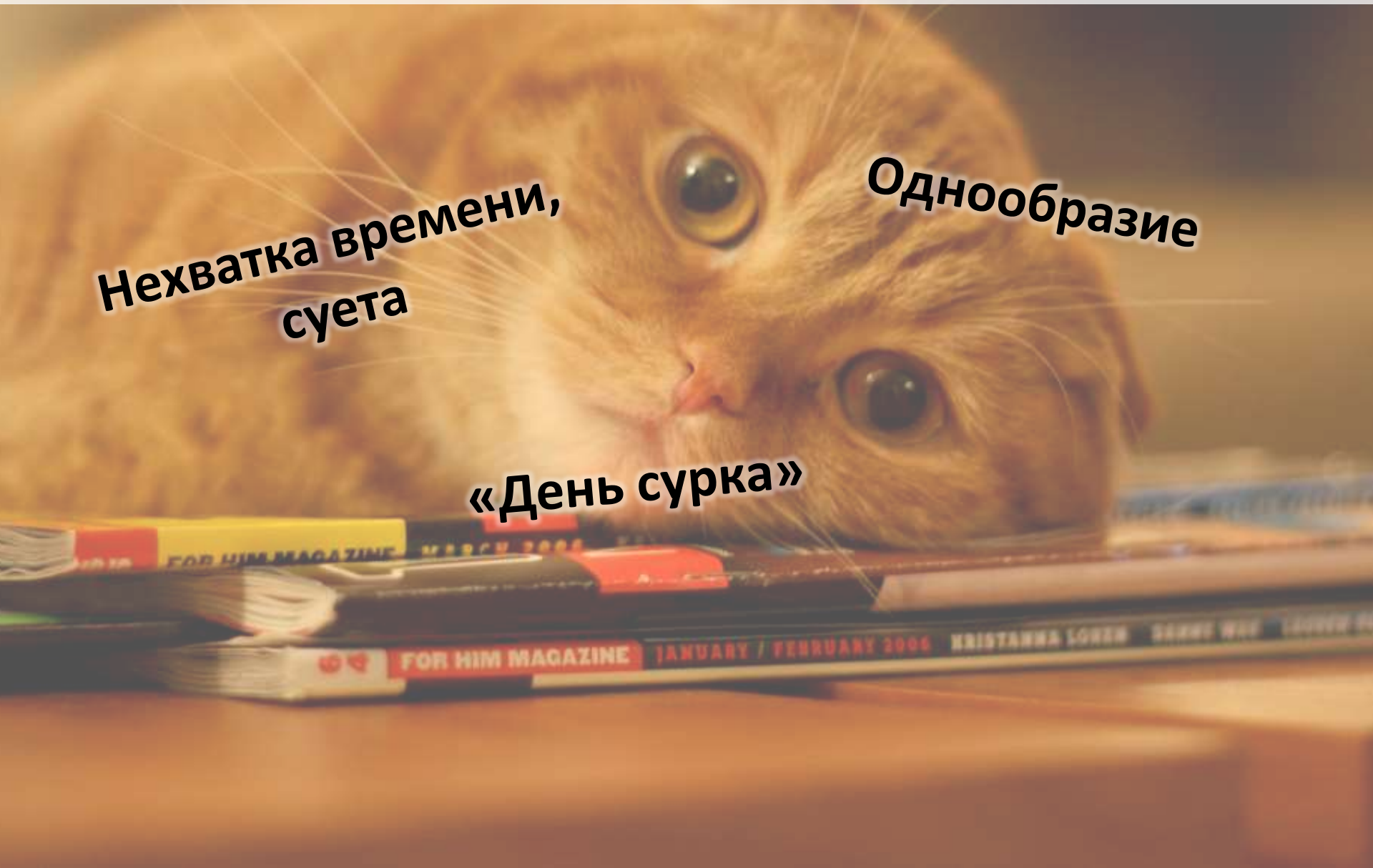


Признаки отсутствия потока

Нехватка времени,
суета

Однообразие

«День сурка»



Характеристики ПОТОКА

An aerial photograph of a wide river with a person in a kayak in the foreground. The water is calm with some ripples, and the surrounding landscape is a mix of green fields and brownish terrain. The sky is bright and hazy.

**Концентрация на
одном деле**

**Высочайшая
производительность**

**Чувство подъема,
уверенности в себе**

**Спокойствия,
легкости, радости**

Как научиться входить в состояние максимальной включенности в процесс деятельности?

Составляющие для создания потоковой деятельности:

1. Я – ок, деятельность – ок (позитивное отношение к себе, труду, агентству, клиенту). Ощущение сопричастности к чему-то большему, великому.
2. Понимание главной цели и системы промежуточных задач (умение декомпозировать цель).
3. Система измерения результата (PDCI). Получение обратной связи на пути к цели (STAR-AR).
4. Умение концентрироваться на процессе. Meditation.
5. Умение различать новые требования рынка, видеть открывающиеся перспективы. (Кайдзен, свой стиль).
6. Оптимальное соотношение уровня навыков и трудности выполнения задачи.

Как руководитель создает условия для потоковой деятельности у агента?



Мотивационная среда

- **Ценности, принципы, правила** → Отражены в СТАНДАРТАХ и регламентах.
Личный пример РУКОВОДИТЕЛЯ
- **КОРПОРАТИВНАЯ культура** → Создается под цели, СИСТЕМНО, и не быстро.
- **СИСТЕМА управления** → Создается ежедневными управленческими действиями и ритуалами

Планирование успеха

Обычно выставляем и контролируем ИТОГОВЫЕ показатели:

- объем продаж;
- количество сделок;
- средний чек;
- удовлетворенность сотрудников;
- количество лояльных клиентов.

А начинать необходимо с ОПЕРЕЖАЮЩИХ показателей:

- заявок от клиентов;
- холодных звонков по базе покупателей;
- обращений по рекомендациям;
- договоров с собственниками (эксклюзивные договора – отдельно);
- объектов в базе по привлекательной рыночной цене;
- просмотров с покупателями;
- договоров с покупателями.

Процесс и результат

*У отца семерых детей спросили
- Вы что, так любите детей?
- Нет, нравится сам процесс!*

Вы получаете удовольствие от процесса или вас вдохновляет больше результат деятельности?

- **Профессиональный рост происходит у тех агентов, которым кроме высокой финансовой мотивации, нравится сама деятельность.**
- **Они любят свое агентство, коллектив и клиентов, результат, и конечно сам путь к сделке.**

ПОТОК возникает когда есть определенная зависимость между поставленной задачей и мастерством человека.

Обе переменные должны находиться на высоком уровне



Мои мысли – мои скакуны



Техника VISION

Представьте будущее в настоящем времени,
словно это уже происходит здесь и сейчас.



Техника ДОС

1. Войти в контакт с ощущениями в теле.
2. Контакт со своим дыханием.
3. Ресурсное состояние из прошлого.
4. Снять клип про успешное развитие событий на план на час/ день/неделю с happy and 😊.
Подкрепите выполненную работу чувством радости и самоуважения.
5. Снова вернитесь к ощущениям в теле. Вызовите положительную эмоцию и выход.



**Поток в разных
сферах жизни**

Нахождение потока в разных сферах жизни

Колесо жизни



**Как повысить количество сделок
на 150% в течение 1 квартала?**

«Счастливым риэлтор»

Инновационная развивающая игра



"ОТ СЛОВ - К СДЕЛКЕ!"

Тренинг для идеального переговорщика



Книга для всех кто ведет переговоры и заинтересован в профессиональном росте.

Полезна как на начинающим, так и опытным переговорщикам в сфере операций с недвижимостью.

Закажите первым электронную или бумажную версию новой книги в свою компанию.

pankiv.ru