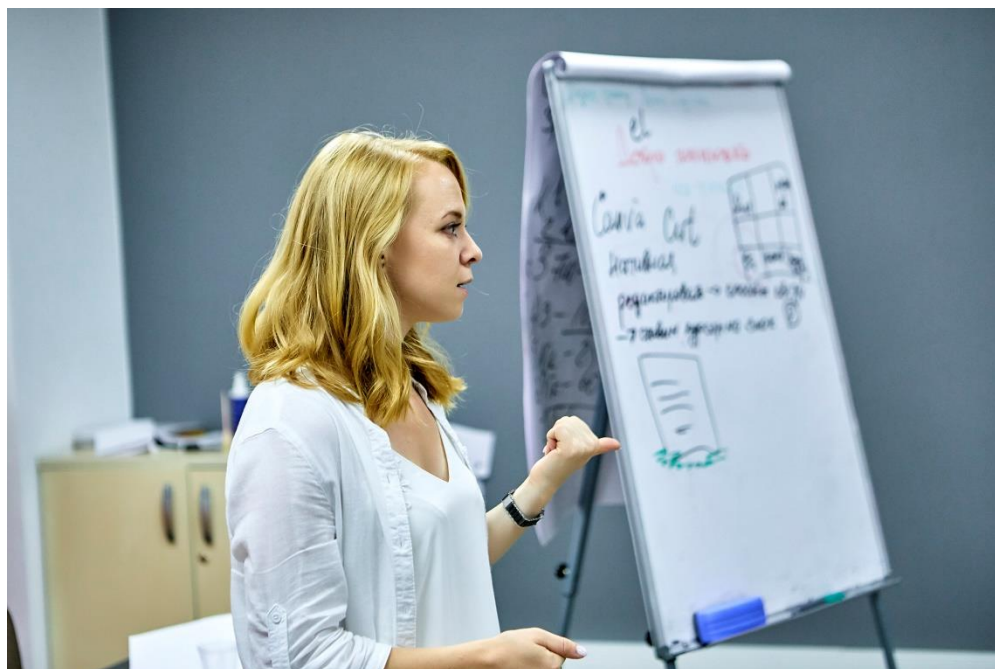


Типичные проблемы обучения в агентствах

**Техники продаж и тренингов:
почему их недостаточно и как менять мышление
сотрудников для максимально эффективной работы?**



**7-11
ОКТАБРЯ**



Елена Барнова
Сертифицированный бизнес-тренер
В специфике с 2014 года

Практик 2000+ часов в полях + свои сделки

Опыт работы от hr-специалиста, корпоративного тренера до руководителя учебного центра агентства недвижимости

Опыт запуска агентства с 0 и до результата

Автор и основатель онлайн школы Риэлтора

Ключевые компетенции:

Увеличиваю количество сделок и чек комиссии

Знаю как упаковать и продвинуть риэлтерскую услугу в соцсетях

Создаю баланс между навыками продаж и ценностью себя и своей услуги

Трансформирую мышление сотрудников

#риэлторснуля


#переупакуйтесвойчемодан

#барновапроагентства

#еленабарноватренер

#короткиезаметкибарновой



 Сканировать Instagram-визитку



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

**У кого есть в штате корпоративный тренер
Кто приглашает бизнес-тренеров?**



7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

Одна и та же программа



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

7-11
ОКТЯБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

Одна и та же программа

Один и тот же тренинг



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

Одна и та же программа

Один и тот же тренинг

Разные результаты участников



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

Неужели тренинги не работают?



Продажи

**Психология
продаж**

Возражения

Переговоры

**Работа с
покупателем**

**Обоснование
комиссии**

**Холодные
звонки**

**Маркетинг
услуги**

**Работа с
продавцом**

**7-11
ОКТАБРЯ**



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

7-11
ОКТЯБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

Продажи

Психология
продаж

Возражения

Переговоры

Обоснование
комиссии

**ЖЕСТКИЕ НАВЫКИ =
ВНЕШНИЕ**

Работа с
покупателем

Холодные
звонки

Маркетинг
услуги

Работа с
продавцом



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

Какие переговоры Вы ведете с собой?



Как сотрудники интерпретируют свои успехи и поражения?

Что они говорят сами себе о себе?

Как они объясняют причину отсутствия результата?

На чем основано мышление Ваших сотрудников?

**МЯГКИЕ НАВЫКИ
= ВНУТРЕННИЕ**

**7-11
ОКТАБРЯ**

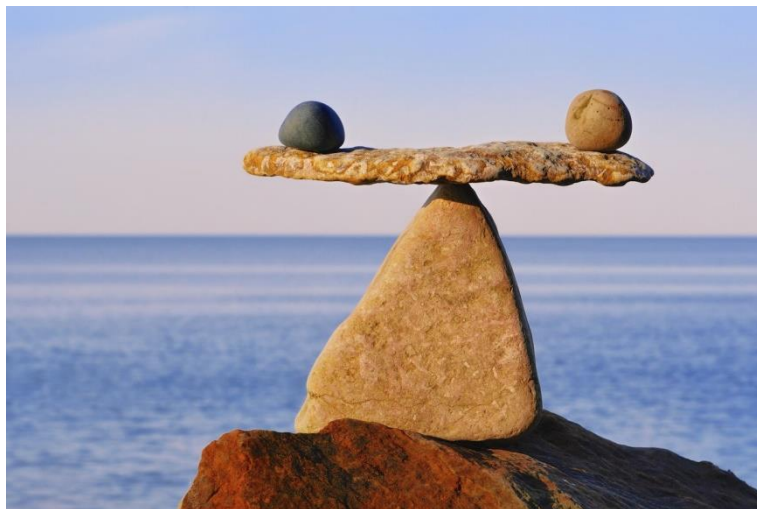


МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

ФИЛОСОФИЯ ПОДХОДА ВНЕШНИЕ + ВНУТРЕННИЕ = БАЛАНС И ЛУЧШИЙ РЕЗУЛЬТАТ



Почему это ВАЖНО для Риэлтора?

Меняется рынок

Меняются клиенты

Большая скорость изменений во внешней среде

Гибкость

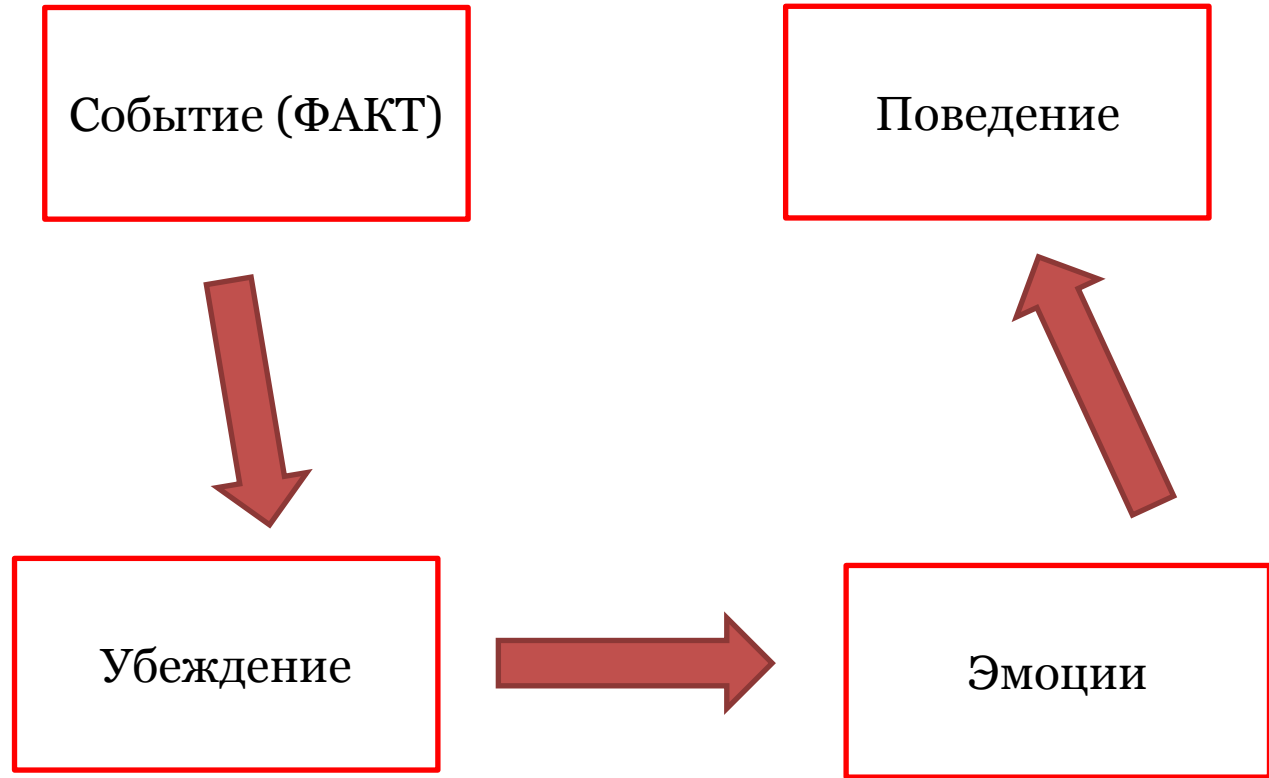
Большая степень неопределенности

Работа с людьми, от которых многое зависит

**7-11
ОКТАБРЯ**



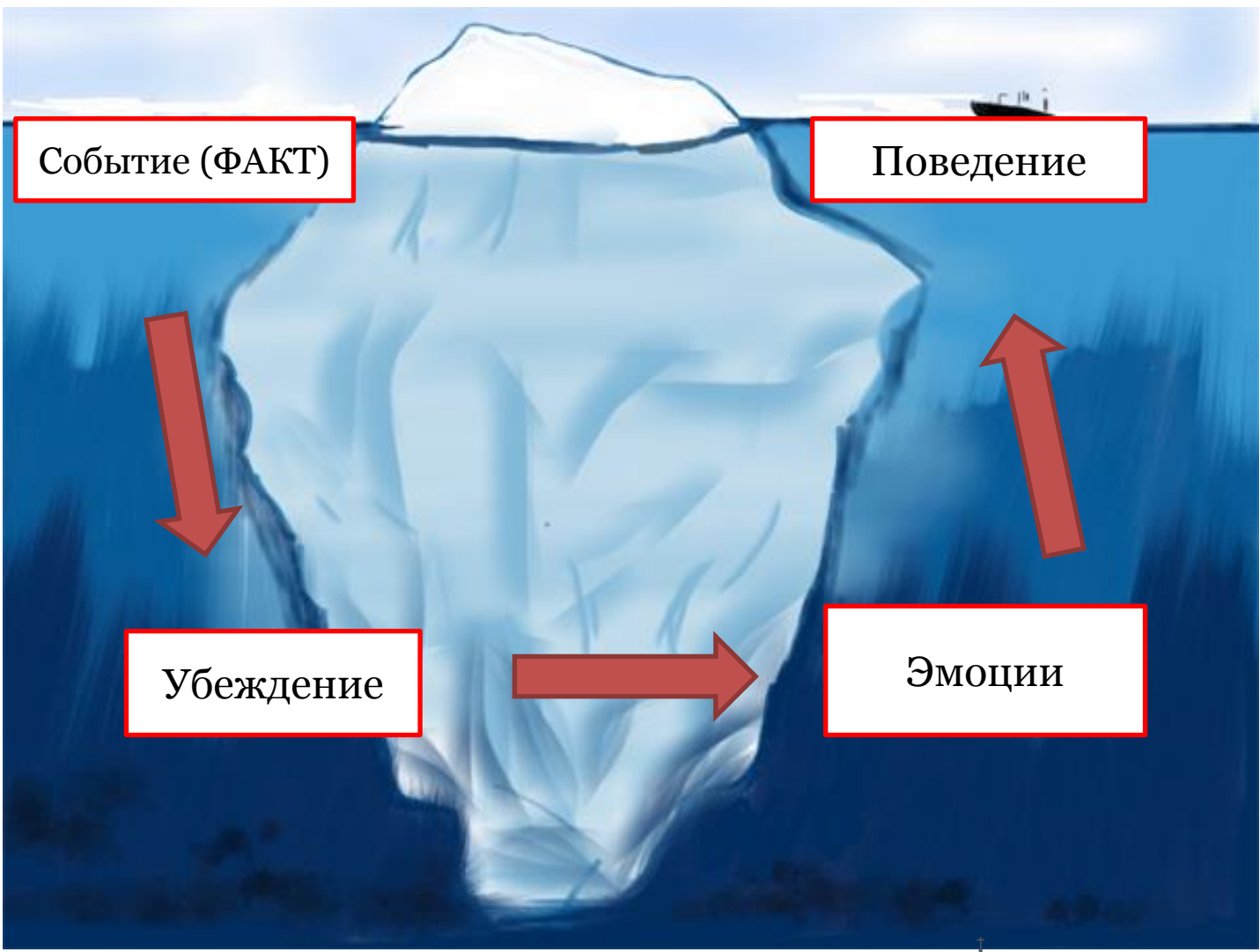
Как это происходит?



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

**7-11
ОКТАБРЯ**

СПБКОНГРЕСС.РФ



Как это в жизни

**Деньги – это зло, портят людей
Не жили богато – нечего и начинать
Живи как все, что высовываться
Нужна нормальная работа(стабильная с
окладом)
Вечно у меня все ни как у людей
Вечно у меня руки из одного места**



Как это в работе

**Зачем звонить клиенту – знаю, что скажет
Денег нет у покупателей – в стране кризис
Рынок упал...**

Цену не снизит – 100%...

**Не буду звонить, а то скажет, что навязываюсь
А за что ему платить ТАКИЕ ДЕНЬГИ?**



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

**Что делает Ваш специалист,
когда встречается с
препятствием?**



**Прорабатывать и
формировать мышление
роста!**

**Это навык, который надо
тренировать!**



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

Спасибо!

Мои контакты:
Елена Барнова
[@elena_barnova_trenerrielt](https://www.instagram.com/elena_barnova_trenerrielt)
mail@barnova.ru
<http://elena.barnova.ru/>
+79004851218

