



מדריך מתנה

10 טעויות שמתווך תותח לעולם לא יעשה



מאת:
אורן מזרחי - מנטור ומאמן מתווכים ומנהלים

למה כתבתי את המדריך הזה?

היי קוראים לי אורן מזרחי ואני מנטור ומאמן מתווכים ומנהלים. שנייה לפני שאספר לך קצת על עצמי, רציתי להסביר לך למה כתבתי את המדריך הזה, לאחר מעל 15 שנה בתחום התיווך למדתי על בשרי וגם דרך הכשרה של הסוכנים שהיו אצלי במשרד, מה חשוב בעבודת המתווך ואיך לבנות נכון את הקריירה בעולם התיווך. כמומחה בתחום התיווך, רציתי לקצר לך את זמן הלימוד, ע"מ להפוך לתותח בתחומך תוך שנתיים מתחילת העבודה ויצירת הכנסות הולכות וגדלות מהעבודה שלך. אני ממליץ ליישם את כל החלקים, ולשמור את המדריך כ-צ'קליסט שצריך לעבור עליה פעם ברבעון, כדי להתפקס ולהיות יעיל בעבודה שלך. תשקיע זמן כשאתה רגוע ושקט, על מנת לקרוא ולהפנים ולא פחות חשוב, גם ליישם את הנכתב בו. שמת לי למטרה להיות משפיע על ענף התיווך בישראל, הן בשיפור כלים מקצועיים, הן בשיפור התדמית, הן בהרחבת הידע והמקצועיות.

אז מי אני בעצם?

היי, קוראים לי אורן מזרחי ואני בן 40. יש לי 5 ילדים והרבה שמחת חיים בזכותם. גר בראש העין והיום אני מנטור ומאמן למתווכים ומנהלים.

אז איך הכל התחיל?

לפני כ-16 שנה בגיל 24, כשהתחלתי לעבוד בתיווך, עבדתי בחברת אנגלו סכסון כסוכן נדל"ן בעיר לוד, אני חייב להודות שזה היה בית ספר מעולה עבורי, לא רק עבור עבודתי כסוכן נדל"ן, אלא בבניית הזהות העסקית שלי.

לאחר כ-3 שנים כסוכן, נכנסתי שותף עם המנהל שלי אז, מר רונן שטרית, וקנינו זכיינות משותפת בראש העין, ניהלתי את המשרד כ-7 שנים עד שקניתי את חלקו של שותפי, שלאחר שנה, קנה את רשת אנגלו סכסון הארצית, מחברת אפריקה ישראל של לב לבייב.

במהלך התקופה הזאת (כ-15 שנה) עברתי את כל התהליכים, הן כסוכן נדלן, הן כמנהל משרד והן כזכיין. בכל התקופה הזאת עברתי תקופות מאתגרות יותר ופחות, הן ברמת ההכנסות הכספיות והן ברמת הכיף לקום בבוקר. באופן מוזר, לא הייתה תמיד התאמה בין השתיים.

רק לאחר שהתחלתי תהליך אימון, התחילו לרדת לי אסימונים על עצמי אחד אחרי השני. הבנתי שאני רואה את העסק רק דרך העיניים שלי וכנראה זו ראייה שונה, ממישהו עם ניסיון עסקי רחב יותר.

זה היה החשיפה הראשונה שלי לעולם האימון והתאהבתי ממבט ראשון. גיליתי למשל מה אני מאוד לא אוהב לעשות בעסק בלשון המעטה, ובמה אני תותח בצורה טבעית בלי להתאמץ. אני זוכר את זה כתהליך מכונן שבו הפסקתי להילחם במה שאני לא אוהב, והעברתי את התפקידים האלו למזכירה ולסוכנים, מה שגרם להם להרגשה טובה של ראש גדול, ורצון להוכיח את עצמם, שלא לאכזב אותי.

מה שפינה לי זמן נרחב, לעשות את מה שאני תותח בו ותורם רבות למשרד, למזלי אלו היו דברים חיוניים כמו ניהול מו"מ, גיוס בלעדיות, בניית שיטת עבודה אחידה לעסק, מי עושה מה, מתי ולמה. ואפילו מיניתי מנהל לעסק מתוך העובדים.

באותה תקופה הייתי עמוק בתוך עולם השקעות הנדל"ן, השקעתי בעצמי ברכישת דירות, הרציתי למשקיעים בכל מיני הזדמנויות, ואפילו ליווייתי משקיעי נדל"ן בתהליך שלהם לביצוע עסקה ראשונה. בנקודה הזאת התנסיתי בתהליך ליווי ואימון משקיעים, וזו הייתה החשיפה השנייה שלי לעולם האימון,

מאת:

אורן מזרחי - מנטור ומאמן למתווכים ומנהלים

נייד: 054-4340361 | מייל: oren@orenimun.co.il

אתר: www.orenimun.co.il

פייסבוק: <https://www.facebook.com/imunmetavchim>

זה היה מדהים, באותו רגע ידעתי שזה מה שאני ארצה לעשות כשאהיה גדול (-). באותו זמן שהייתי עסוק במקומות אחרים ואף התפרנסתי מהם יפה מאוד, הזנחתי את המשרד והשארתי את המנהל מלא האמביציה ללא תמיכה קבועה ומסודרת, חשבתי שזה מושלם בשבילי, שאני מפנה לו לגמרי את המשרד ולא מתערב לו בעבודה ובהחלטות, חשבתי שאם יש לו ניסיון רב בניהול אנשים ועסק שנים רבות, ועם ניסיון אצלי מספר שנים כמתווך, ההצלחה מובטחת. בדיעבד זו הייתה החלטה גרועה, שגרמה אח"כ למשברים לא קטנים בעסק, הבנתי שהייתי יכול לחסוך לו הרבה טעויות ולקצר לו את הדרך משמעותית להצלחת המהלך.

כאשר ראיתי שאני מרוויח בעסק אחד ומפסיד בעסק אחר, חזרתי לניהול המשרד והפעם ממקום נמוך יותר רגשית, תנסו לדמיין מצב שאתם מתלהבים ממהו אחד וחוזרים לעשות משהו אחר, שבאותו זמן פחות מרגש אתכם (מי שמכיר אותי יודע שאני מונע מתשוקה והנאה מהדרך, לא פחות מהתוצאות), זה החזיק חצי שנה עד שחבר ביקש שאעזור לו להקים את מגזין המתווכים המקצועי והראשון בישראל, מצאתי את עצמי נשאב לשם באנרגיות, ושוב מכניס מנהל, אבל הפעם לא מהתחום ועוזר לחבר שלי (בתשלום) להקים את **המגזין למתווכים**

לחץ על הלינק לצפייה [/https://www.facebook.com/dp.hbyt](https://www.facebook.com/dp.hbyt)

כאשר יצא המגזין הראשון, פרשתי וחברי המשיך לעוד מספר גיליונות.

במשך הזמן הזה בניתי צוות מחדש והגדלתי את הכנסות המשרד משמעותית, חשתי לוותר על כל הניסיון שצברתי. באותו זמן כתבתי כתבות מקצועיות למספר עיתונים, חלקם בצורה שבועית וממש הייתי סלב מקומי, הרבה קראו אותי בעיתון בצורה קבועה, וככה פיתחתי מוניטין והכרות מקדימה עם הלקוחות. זה נמשך מספר שנים עד ש...

עשיתי שוב תהליך אימון והמאמן שאל אותי מה אני רוצה להיות כשאהיה גדול? עניתי לו בלי להתלבט, מנטור ומאמן לעסקים.

כאשר הגעתי לנקודת החלטה- האם להאריך את הזיכיון לעוד 10 שנים או לפרוש ולעשות את השינוי שרציתי.

אז לפני "משבר" גיל 40 (-), החלטתי לעשות את השינוי ולאחר מספר שנים בלימודי אימון, התמחות וסטאז' יצאתי לדרך חדשה של אימון עסקים, שהפכה אותי לאחר זמן למנטור ומאמן למתווכים ומנהלים. כאחד שעבר הצלחות וכישלונות (או למידה מאתגרת, כפי שאני מכנה זאת) ועברתי את כל התהליכים בתוך העסק, בזמנים מסוימים חוויתי תסכול וחוסר אנרגיה, ובזמנים אחרים, חוויתי אטרף ועודף מוטיבציה לקידום העסק, התנסיתי על עצמי ועל הסוכנים שלי, במגוון השיטות והכלים המדהימים שצברתי, שהרבה מהם יצרתי בעצמי.

אני יכול לומר לכם בוודאות, שהיום אני נותן המון ערך במתן קיצור הדרך ע"מ לגשר על הפער, בין הרצוי למצוי או בין המציאות לחלומות, בעיקר לאתגר את הגבולות שלך כבעל העסק ולתת לך את הכלים לייצר את פריצת הדרך כפי שאתה תגדיר אותה, אם בהגדלת הכנסות אם בפינוי זמן ואיזון בחיים ואם בהחזרת האנרגיה, לכבוש את העולם שלך.

אני מביא איתי הרבה אופטימיות ואמונה ביכולת של כל אחד ואחת להשיג את התוצאות שהוא רוצה, תוך כדי הנאה, כיף והנעת התהליך.

אז שנתחיל?

טעות נפוצה מספר 1 -

לא לתכנן תמונת עתיד מיטבית או היכן היית רוצה להיות בעוד מספר שנים.

ישנו משפט שאומר אם זה חשוב לך אתה תמצא דרך, אם לא, אתה תמצא תירוץ.

אני מדבר על חזון או בעברית תמונת עתיד מיטבית, איפה אתה רוצה להיות בעוד 3 שנים בתאריך מסוים. לא פגשתי אף בעל עסק מצליח, שלא היה לו חלום לאן הוא רוצה להגיע. רבים מבעלי העסקים היה להם חלום ושיגרת היום יום השכיחה אותו, מה שקרה שהשוטף שטף להם את החלום, ופה אני מזמין אותך להתחבר אליו בחזרה.

אתה תגלה שכשיהיה לך חלום, העשייה שלך תקבל שדרוג ב-100%. מה שחשוב לגבי חזון - לעשות אותו בכתב, לפרט כמה שיותר למשל: איך אתה נראה שם? איך נראה העסק? במה אתה פעיל? מי האנשים שסביבך? כמה כסף אתה מרוויח? איך נראה יום טיפוסי שלך?

בנוסף תכתוב בלשון הווה כאילו אתה כבר שם, לא בלשון עתיד.

אני רוצה להסביר לך למה זה כ"כ חשוב: אם היית עולה למונית ובעל המונית היה שואל אותך לאן תרצה להגיע? (תוך כדי שהוא מפעיל מונה 😊), והיית עונה לו, אין לי מושג, תיסע אולי נגיע.



אני יודע שזה נשמע לך מגוחך, אבל רוב בעלי העסקים חיים ככה.

רק אחרי שתתכנן את תמונת העתיד ותעלה אותה על הכתב, תוכל לתכנן איך אתה הולך להגשים את זה, או בהשאלה, לאן להגיד לנהג המונית לנסוע.

איך תדע אם מה שתכננת, באמת מתאים לך? תראה שמה שכתבת גם מרגש וגם מפחיד אותך כאחד וכך תדע שהצבת יעד ראוי ולא קל מידי להשגה.

בעסק יהיה לך אתגרים וימים לא פשוטים, הדרך הכי

טובה להתמודד איתם היא להרים את הראש ולהסתכל על היעד שלך ולקבל כוחות מחודשים.

מתווך תותח מתכנן קודם לאן הוא רוצה להגיע, ורק אז ניגש להוציא את התוכנית לפועל. וכך כל הפעולות קשורות בקשר ישיר, לתוצאה שהוא רוצה להשיג. גם אם יהיה, וכנראה שיהיה, הצעות מעניינות לאורך הדרך, הוא יוכל לבחון אותם לפי היעד שאליו הוא רוצה להגיע, וכך לדעת אם הם מקדמות אותו לשם, או שמרחיקות אותו.

מאת:

אורן מזרחי - מנטור ומאמן למתווכים ומנהלים

נייד: 054-4340361 | מייל: oren@orenimun.co.il

אתר: www.orenimun.co.il

פייסבוק: <https://www.facebook.com/imunmetavchim>

טעות נפוצה מספר 2 -

לא להתאים את אופי המשרד לאופי העבודה שלך

המחקרים מראים, שאדם שהתחיל מקום עבודה מסוים, קשה לו לשנות את ההחלטה בעתיד, גם אם ישנם הרבה חסרונות למקום עבודה. אי לכך, חשוב לקבל את ההחלטה על מקום עבודה בצורה נכונה.

כולנו אנשים שונים ולא יכול להיות שלכולנו מתאים אותו דבר. תסתכל על העבר שלך ותראה האם אהבת יותר לעבוד בחברה גדולה או קטנה? במקום שיש לך השפעה על מקום העבודה או שאתה מקבל הוראות מלמעלה ואוהב לבצע? האם אתה זאב בודד או חבר להקה? מה התחומים שאתה תותח בהם? האם אתה מאלו שתורמים למקום עבודה או בעיקר מקבלים? האם אתה אוהב גמישות או חוקיות? האם אתה מסודר בעבודה שלך או פחות? האם אתה רוצה להתקדם לתפקיד ניהולי? ועוד ועוד.

ברור לך שכל תשובה שתתן, תשפיע על מידת ההתאמה שלך למשרד.

מספר דוגמאות להמחשה:

אם אתה פחות אוהב עבודת צוות, תוכל לעבוד במשרדים קטנים שבהם אתה יכול לעבוד בצמוד לבעלים, וללא צוות רחב. אם אתה לא כ"כ מסודר, תעדיף לעבוד במשרד שיש בו מזכירה. אם אתה שואף לתפקיד ניהולי, תצטרך לעבוד במשרד שגם הבעלים שלו שואף להתפתח ויכול לקדם אותך לתפקיד כזה בעתיד.

אם אתה יצירתי ובעלי ראש גדול, תעדיף משרד שפתוח לרעיונות ולא מקובע על שיטות עבודה נוקשות.

אם אתה מאוד משימתי, תרצה משרד שלבעלים יש תוכנית עבודה מסודרת בשבילך אפילו ברמה שבועית.

אני חושב שהבנת את הרעיון.

מתווך תותח עושה את שיעורי הבית עם עצמו, ואז הולך לחפש משרד שמתאים לתכונות שלו ולתוכניות שלו.

בגלל שהגעת עד לפה אני אגלה לך סוד, אם אתה מקצועי, כמעט כל משרד ירצה אותך, זה בהחלט אחד היתרונות של התחום, שתמיד מחפשים עובדים מקצועיים. אז כמו בכל שוק כשהיצע גובר על הביקוש הבחירה בידיים שלך.

מאת:

אורן מזרחי - מנטור ומאמן למתווכים ומנהלים

נייד: 054-4340361 | מייל: oren@orenimun.co.il

אתר: www.orenimun.co.il

פייסבוק: <https://www.facebook.com/imunmetavchim>

טעות נפוצה מספר 3 -

לא להתייחס לפעילות שלכם כעסק שצריך להתבסס ולהתפתח

בפודיצייה שבה אני נמצא, אני נחשף למתווכים רבים, במשרדים שונים ומגוונים, מכל חלקי הארץ.

ישנם כאלו שעושים הרבה פעולות קטנות שלא מתחברות לקו רציף אחד. הכוונה שלי ב"קו רציף אחד" זה כיוון אלפי פעולות קטנות למטרה מסוימת. למשל: אם אתה רוצה להקים משרד בעצמי בעוד שנתיים, אז ההתייחסות שלך להרבה פעולות קטנות תהיה להרחיב את הידע, להשתפר, ללמוד לעומק כדי ללמד אחרים, להתנסות ולשפר את יכולות המכירה והשכנוע שלך ועוד הרבה.

אחד הדברים שצריך לעקור מהשורש זאת התפיסה, שאם אתה רוצה להתפתח, אז המנהל צריך לדאוג לך או המדינה או אשתי או ההורים.

וקצת בפן אימוני, התהליך הזה נקרא גורם שליטה חיצוני, אתה בעצם מעביר שליטה החוצה, כמו בדוגמא למעלה, אם המנהל שלך יפרסם אז הכל ישתנה, אם לא היה חגים, אם בקיץ אנשים היו בבית ולא בנופש. האתגר שלך הוא להעביר לגורם שליטה פנימי שאומר, אני אחראי ולוקח אחריות, ולכן אני מייצר את השינוי אצלי בעסק, ולא תולה את השינוי באף גורם חיצוני לי.



אם למשל הגעת למשרד שאין שם תוכנית חניכה והדרכה לסוכן חדש, לך תירשם לקורס ללמוד את הבסיס של העבודה.

אני פוגש מתווכים רבים שלא למדו את הבסיס של העבודה שלהם ופשוט התחילו עם טעויות, שאח"כ קשה להם לשנות אותם.

כמו כל יסודות של בניין, ככל שהיסודות יהיו יותר עמוקים, כך הבניין יוכל להיות לגובה רב יותר ויציב יותר.

אתה תגלו שההשקעה הכי טובה שלך היא בעצמך.

תנסה לחשוב על חייל שרוצה להיות רמטכ"ל איך הוא

פועל וחושב גם כשהוא בטירונות, לבין חייל שרק מחכה שהיום יעבור ושהמפקד יעזוב אותו בשקט. החייל הראשון יהיה בתפיסה של עשייה וראש גדול וברצון שלו לחשיפה לכמה שיותר נושאים, והחייל השני יהיה בתפיסה של "למה משגעים אותי" תנו לי שקט.

מתווך תותח רוצה להיות החייל הראשון - חדור מטרה, עם רצון עז כל הזמן ללמוד ולהתפתח. וכל קושי או אתגר, הוא רואה אותו כהזדמנות ללמוד ולהשתפר.

מאת:

אורן מזרחי - מנטור ומאמן למתווכים ומנהלים

נייד: 054-4340361 | מייל: oren@orenimun.co.il

אתר: www.orenimun.co.il

פייסבוק: https://www.facebook.com/imunmetavchim

טעות נפוצה מספר 4 -

חוסר מיקוד

במסגרת ליווי אישי של מתווכים, פעמים רבות אני שומע את המשפט הבא: "חשבתי אולי להתחיל לעבוד על _____ השלם את החסר. זה יכול להיות אזור אחר, עיר אחרת, להוסיף עבודה על נכסים מסחריים, לעבוד על פרויקט תמ"א 38 ועוד .

דעתי היא, תלוי מה השלב שבו אתה נמצא, אם אתה מתווך מתחיל, תבחר לך נישה אחת שבה אתה הופך להיות תותח, זה יכול להיות בדירות למשקיעים, זה יכול להיות בדירות יוקרה, וזה יכול להיות בנכסים מסחריים או כל תחום אחר.

בשלב העבודה הראשונים (לפחות שנתיים) היכולת שלך להפוך למומחה היא במיקוד.



בשלב שאתה לומד את תחום הנדל"ן ואת עולם התיווך, וכשאני אומר עולם התיווך, אני מדבר על הכרות עם העיר, עם סוגי הנכסים, עם המחירים של הדירות, עם ההיסטוריה של המחיר בשנים האחרונות, אפשרויות שינוי ותוספות לנכסים. ומשם זה ממשיך להכרות עם כל שכונה בנפרד, עם השירותים הקהילתיים, עם בתי הספר והגנים וכו וכו.

בנוסף, בעבודה עם מוכרים, כל התהליכים של: תסריט שיחה, קביעת פגישה, פרזנטציה, שיווק עצמי, כישורי תקשורת בין אישית, תהליך העבודה, טיפול בהתנגדויות, לקיחת בלעדיות, טיפול בנכס אחרי, שיתופי פעולה, לימוד הצד המשפטי הבסיסי, הצד המימוני הבסיסי, הצד המיסוי הבסיסי, פרסום הנכס, מו"מ ומכירת הנכס.

מנגד תהליך העבודה עם הקונים, טיפול בהתנגדויות, שיווק עצמי, פרסום, שמירה על קשר, שת"פ ולימוד כל הצדדים המשפטי, המימוני והמיסוי מצד הקונה, מו"מ וסגירת עסקה. בל נשכח את האתגרים הרבים של ניהול זמן אפקטיבי, שיווק בעידן החדש, שמירת קשר עם הלקוחות, טיפול בנכסים, עמידה במחויבויות שקשורות למשרד ולצוות, ניהול תזרים מזומנים אישי, בניית תוכנית עבודה, התפתחות אישית, עבודה בצוות ופעמים רבות מעבר משכיר לעצמאי ועוד ועוד ועוד.

חשוב לזכור שבכל מה שרשמתי יש הרבה רבדים ועומקים והתפתחות אישית ולכן:

מתווך תותח יודע שככל שהוא רוצה שבניין יהיה גבוה יותר, היסודות חייבים להיות עמוקים ביותר, לכן הוא בונה בסיס יציב של עבודה בצורה מאוד ממוקדת, ורק אחר כך מוסיף נדבכים נוספים.

טעות נפוצה מספר 5 - לא להכין תוכנית עבודה ברורה

לחיים יש כח מתנגד מאוד חזק, כולנו יכולים להיות עסוקים בדברים רבים, ותמיד יש עוד מה לעשות.

בדיוק בגלל זה, חשוב שיהיה לך ברור לא רק לאן אתה רוצה להגיע, אלא איך אתה גם מגיע לשם.

תוכנית הכנסה שנתית הוא מסמך שמגדיר כמה כסף בדיוק אתה מעוניין להכניס ברמה השנתית, תוכנית עבודה, תהיה הדרך שלך להגיע לשם.

כאשר יש לך תוכנית הכנסה שנתית, תגזור ממנה את ההכנסה הרבעונית וההכנסה החודשית הרצויות. ואז תתכנן - מה צריך לקרות בעשייה שלך, כדי שתרוויח את הסכום הזה.

כדי לבנות תוכנית הכנסה שנתית ולהוריד אותה לתוכנית עבודה, אתה תצטרך לענות על השאלות הבאות.

כמה כסף מכניסה עסקה ממוצעת באזור שלך? כמה נכסים בלעדיים צריכים להיות לך בשנה, כדי לייצר את ההכנסה

הזאת? כמה אחוז הסגירה שלך על נכסים בבלעדיות? כמה פגישות אתה צריך לעשות עם מוכרים? כמה טלפונים לייצור פגישות? וכמה אחוזי עמלה נשאר לך בפועל?

לכל מתווך יש אחוזי המרה שונים לכל שלב. לדוגמה, יש מתווך שיחס המרה שלו מטלפונים לפגישה הוא 10% וישנם מתווכים שמגיעים ל-50%, זה תלוי באזור העבודה, בתחרות, במקצועיות המתווך ועוד.

הבשורה המשמחת שלא משנה איפה אתה עובד תוכל לשפר את אחוזי ההמרה שלך כל הזמן, אם תהיה מודע לכך.

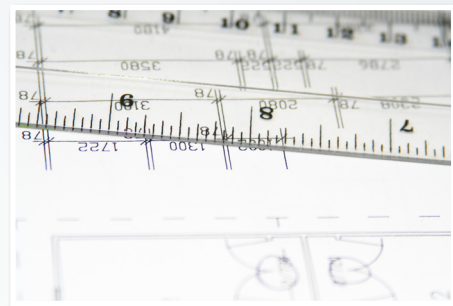
לדוגמה: אם אתה עושה עשרים טלפונים למוכרים עם כמה תצליח לקבוע פגישה? אם קבעת פגישה עם כמה תצליח לקחת בלעדיות? אם לקחת בלעדיות, כמה דירות מתוכם תצליח למכור?

אז בעצם החישוב הוא כזה: כדי למכור דירה אחת, אתה צריך לעשות מספר טלפונים A, מספר פגישות B, מספר בלעדיות C, מספר עסקאות D, בכל עסקה אתה מרוויח E, כך יש לך תוכנית עבודה ברורה שנתית, רבעונית וחודשית ואפילו שבועית.

דרך אגב, אם אתם חדש ועדיין לא יודע את הנתונים האלה, תשאל את המנהל שלך, מה הנתונים הממוצעים ותתכנן לפיהם, בכל מקרה לאחר 3 חודשים תוכל לעשות כיוון מחדש.

מתווך תותח יודע את הסטטיסטיקות שלו, ובונה לפיהם תוכנית עבודה שבועית מאוד ברורה וכך היעד תמיד נמצא מול העיניים וגם הדרך להגיע אליו.

בנוסף, משפר את כל אחד מהמדדים האלו, כדי להגדיל את יחס ההמרה ואת התוצאות הכספיות.



טעות נפוצה מספר 6 -

לא לנהל סדר יום מתוכנן

אם יש טעות שהיא הכי קריטית, זה הטעות הזאת. מתווכים רבים באים למשרד, זורמים לקפה ואז טלפון ואח"כ חבר מתקשר ורק בודקים אם קרה משהו במייל או בוואטסאפ ואופס הגיע הצהריים... ונגמר היום. אני אוהב לעשות במוצאי שבת תוכנית שבועית, באאוטלוק או בפלאפון, למי שיותר נוח, יכול להדפיס ולרשום ידנית.

דבר ראשון תכניס את זמני העבודה שיש לך השבוע ואת האילוצים האישיים או המשפחתיים לשבוע הזה. כגון: תור לרופא, ליווי טיול לילד ועוד.

לאחר מכן תכניס את מה שכבר קבעת, או נקבע לך השבוע: ישיבת צוות, להראות דירה פעם נוספת ללקוח וכו.

לאחר מכן תרשום כל מה שנדרש ממך, כדי להגיע להכנסה המבוקשת: שיחות טלפון, פגישות עם מוכרים, סיורים עם קונים, תליית שלטים ועוד.

בד"כ את הפעילויות השיווקיות והטלפוניים, כדאי שתשאיר לבוקר ואת הפגישות לאחה"צ. חשוב שתשאיר כל יום זמן פנוי של שעה, לדברים לא מתוכננים.

כאשר כל הפעולות רשומות לך ביומן ברמת מה צריך לקרות אתה ניגש לביצוע.

למשל: אם רשום לך פגישות עם מוכרים ליום ראשון, שני וחמישי מ18:00 עד 21:00 אז אתה מתקשר למוכרים ונותן להם את 2 האופציות הראשונות ומתחיל למלא את היומן לפי זמן הפגישה ומיקומה, אל תשכח לקחת מרווח זמן לנסיעות והפסקה של כמה דקות בין הפגישות. מוכר שלא יכול בשניהם תיתן לו גם את האופציה השלישית.

אתה מבין איך זה שונה מהמצב היום שבוא אתה מתקשר לתאם פגישה וקובע מתי שהמוכר רוצה, פעמים רבות אתה נאלץ לבטל פגישה כי זה מתנגש לך בדברים אחרים שאתה לא יכול לבטל.

כל בוקר תקדיש רבע שעה לתכנון של אותו היום. כי אז אתה מכניס את הבלת"מים של אותו היום ומה צריך לעשות, ומשבץ ביומן.

דרך אגב - כשאתה בעשייה אין לך זמן לקטר, להתבכיין ולהתבאס ארוכות וכך אתה שומר על אנרגיה גבוהה.

מתווכך תותח יודע לא רק לתכנן את הזמן שלו, אלא גם לעמוד בזמנים ולא להיסחף אחרי טלפון עם חבר או קפה או רכילות במשרד. ולכן הוא תותח, כי הוא מצליח לעמוד ביעדים שלו וכל הזמן להשתפר.



מאת:

אורן מזרחי - מנטור ומאמן למתווכים ומנהלים

נייד: 054-4340361 | מייל: oren@orenimun.co.il

אתר: www.orenimun.co.il

פייסבוק: https://www.facebook.com/imunmetavchim

טעות נפוצה מספר 7 -

לא להסתכל על העבודה כתהליך מתמשך

ישנן הרבה שיטות שמוודדות רק תוצאות, כמה בלעדיות לקחת? כמה עסקאות עשית? וכו'. אני זוכר את זה כמתסכל מאוד, כיוון שיש שלב בעיקר בהתחלה, שאתה עושה הרבה פעילויות שלא ממש מביאות תוצאות מידיות. למשל הכרות עם אזור התמחות או פעילות שיווקית אישית או פגישות ראשונות עם מוכרים וקונים.

אני זוכר כשלקחתי מאמן לעסק שלי, הדבר המרכזי שאני לא שוכח זה את המילה "תהליך". למשל כשהלכתי לגייס בלעדיות, תמיד הסתכלתי על זה בתפיסה נקודתית, האם הצלחתי לגייס או שלא? ובגלל שבפגישות הסטטיסטיקה בדר"כ נגדנו, זה היה מאכזב.

כשהבנתי את המילה "תהליך" הרגשתי הקלה גדולה, הבנתי שהסיכוי שאדם שלא פגש אותי מעולם ובטלפון נשמע מאוד לא סימפטי כשמדובר במתווך, לאחר חצי שעה פגישה, יסמוך עליי בעסקה הכי גדולה בחייו וייתן לי בלעדיות ב-2%, למשך חצי שנה.

מאותו זמן, פשוט שמרתי על קשר מספיק פעמים עם מוכרים ולאחר שיצרתי איתם קשר עמוק יותר, הם סמכו עליי ונתנו לי בלעדיות.

כמובן, שככל שאתה יותר מוכר באזור שלך, הן כתוצאה מפעילות שיווקית שאתה עושה, והן מממליצים שעשו אתך עסקאות, יהיה לך יותר קל להגיע למצב ש"יכירו אותך" ויסמכו עליך.

תנסה לחשוב על סיטואציה שאתה יוצא לדייט ראשון והצד השני מוציא טבעת לאחר חצי שעה, זה מעורר חשד ונראה קצת לא שפוי, אבל הרבה פעמים אנחנו מתנהגים ככה בעסקים, מנסים לקצר תהליכים. אתה מבין שקצת הקצנתי בכוונה, מקווה שהצלחתי להעביר את הנקודה 😊.

תחשוב על זה שרוב המוכרים לא מעוניינים לעבוד עם מתווכים (לפחות בהתחלה) ולהגיע תוך חצי שעה פגישה, ללקיחת בלעדיות, זה אומר שהמוכר מפקיד בידך את העסקה הכי גדולה בחיים שלו ועשה עם עצמו תהליך, משלב שהוא לא רוצה לעבוד עם מתווכים למצב שהוא רוצה רק אותך.

אמנם הכל נמדד בסוף בהכנסות, אבל הכנסות מגיעות ממערכות יחסים, ככל שמערכות היחסים שתבנה, יהיו יותר איכותיות, זה יבוא לידי ביטוי במערכות יחסים עם הקולגות שלך, עם שת"פ שתייצר לאורך זמן, זה יבוא לידי ביטוי במערכות היחסים שתבנה עם המוכרים שלך, עם הקונים שלך, בעצם, עם כל מי שיבוא איתך לידי קשר ראשוני.

אני מאוד אוהב השאלה מעולמות אחרים, אז קבל טיפ, אם אתה יוצא לדייט במטרה לבנות

מאת:

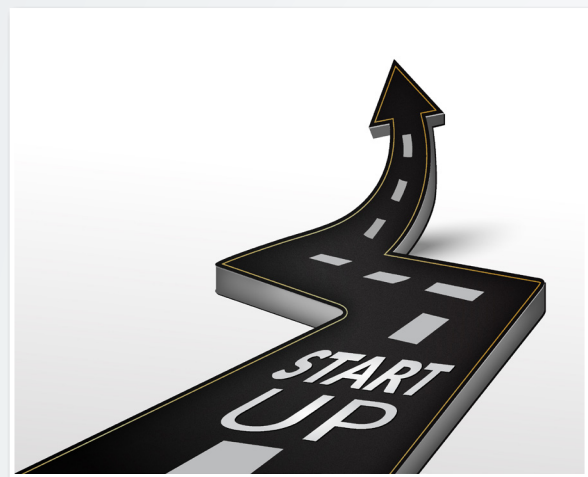
אורן מזרחי - מנטור ומאמן למתווכים ומנהלים

נייד: 054-4340361 | מייל: oren@orenimun.co.il

אתר: www.orenimun.co.il

פייסבוק: <https://www.facebook.com/imunmetavchim>

משפחה, אל תגיע לדייט בתפיסה האם נתחתן? כן או לא? אלא בתפיסה של אני הולך לפגוש אדם חדש ומיוחד שאולי יהיה הבן זוג שלי, או שאולי יכיר לי את הבן זוג שלי. אין לך מושג כמה דייטים "כושלים" הפכו להצעות להכיר חברה או חבר, שבסוף זה הוביל לחתונה. אותו כנ"ל בעבודה שלך, כל מוכר או קונה או שת"פ או איש קשר, זוהי תחילתה של מערכת יחסים שבסוף תמיד תרוויח. אני באופן אישי עשיתי עסקאות רבות עם אנשים שנשלחו אליי ע"י לקוחות שלא קנו או מכרו בסוף דרכי.



כל מפגש יכול להיות תחילתה של מערכת יחסים, שתוביל לעסקה או להפניה לעסקאות רבות. בעצם תוך שנה עבודה אתה יוצר הרבה אנשים שמעריכים אותך וסומכים עליך, מה שיוביל כמעט תמיד, להנאה מהדרך ולעסקאות רבות.

מתווך תותח יודע שהעבודה היא תהליך, שום דבר לא נמדד רק בראייה של הרגע. כל מפגש יכול להיות תחילתה של מערכת יחסים שתוביל לעסקה, או להפניה לעסקאות רבות. בעצם כל שנה הוא מרחיב את ההיכרות עם אנשים חדשים ובמקביל מעמיק את מערכות היחסים משנה שעברה, מה שמבסס לו את העסק וכתוצאה מכך את ההכנסות לאורך זמן.

טעות נפוצה מספר 8 -

לא להתפתח בתחום שלכם ולקפוא על השמרים

ישנו משל מפורסם, תלמיד בא למורה שלו ובקש ממנו, תן לי דבר אחד שאם אקפיד עליו, אצליח בחיים.

המורה אמר לו לך תביא כוס וקנקן מים, התלמיד רץ להביא, המורה לקח את הקנקן ושפך לתוך הכוס ולא הפסיק, גם כשהכוס הייתה כבר מלאה.

בשלב הזה התלמיד נלחץ ואמר למורה, תפסיק לשפוך, הכוס כבר מלאה והמים נשפכים על השולחן, המורה ענה לתלמיד ברוגע, אף פעם אל תהיה מלא כמו הכוס כיוון שכך לא תוכל לקבל עוד מאחרים, תשאף כל הזמן להשאיר מקום ללמוד דברים חדשים.

אחד הדברים שאני לא מבין, זה בעל מקצוע, שלא מתפתח עם התחום שלו. תחשב על רופא שמטפל בך, במידע שהוא למד לפני 20 שנה, או עו"ד שמייצג אותך ולא בדק מה התקדימים האחרונים בתחום.



לצערי, דווקא בתחום התיווך, ישנם מתווכים רבים שלא רק שלא לומדים וקוראים ומתפתחים, אלא בטוחים שהם יודעים הכל.

המלצתי לך היא שתיכנס לעיתוני כלכלה ותקרא על עולם הנדל"ן, תלמד על משכנתאות ואופציות חדשות שצצות כל פעם, כדי לתת שירות טוב יותר ללקוחות שלך.

אם בכל שנה ההכנסה שלך נשאר אתו דבר או שירודת, כנראה שלא התפתחת בהתאם לוותק שלך.

היום, אני פוגש מתווכים ותיקים שמתוסכלים מהמתווך הצעיר שהגיע רק לפני שנה וכבר מרוויח יותר מהם.

אני מציע לך להישאר צעיר לנצח. כל הזמן להרחיב את הכלים שלך להתפתח, כדי להרחיב את המקצועיות שלך ואת ההכנסה שלך.

אתה יכול להתפתח ביכולת עשיית מו"מ שלך, בפרזנטציה טובה יותר מול מוכרים, בשיחות טלפון איכותיות יותר, בפרסום בפייסבוק, בצילום נכסים, בשיווק מיוחד, לא משנה במה, העיקר אל תפסיק להתפתח.

תעקוב אחרי המומחים בתחום שלך ותלמד מהם איך לשפר את העבודה שלך, להשגת תוצאות יוצאות דופן.

מה שעוד תגלה במעקב אחרי המומחים, שהם לא מפסיקים להתפתח ולאתגר את עצמם כל פעם מחדש.

מתווך תותח יודע לשמור על עצמו רענן כל הזמן, לא מפסיק להתפתח, נצמד למומחים ולומד מהם כל מה שאפשר, חי ונושם נדלן ובכך הוא מגדיל את הידע וההכנסה שלו כל שנה.

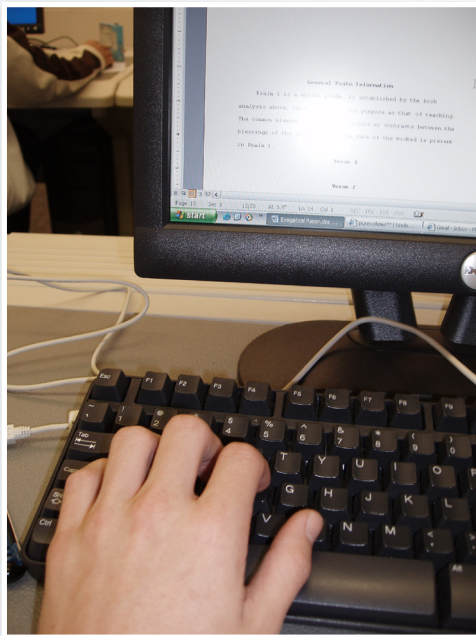
טעות נפוצה מספר 9 -

לא לעדכן בתוכנה את כל הפרטים וסיכומי שיחה

ישנם 4 סגנונות תקשורת עיקריים:

- סגנון תקשורת **"מקדם"** - זהו סגנון תקשורת אנרגטי ותוסס, אוהב להיות במרכז העניינים, כל יום יש לו רעיון חדש והוא אוהב את מי שאוהב את הרעיונות שלו.
- סגנון תקשורת **"משימתי"** - הוא קצר ולעניין, מה שחשוב לו זה תכלס, ושורה תחתונה.
- סגנון תקשורת **"מנתח"** - נעים ונימוסי, בד"כ אוסף הרבה אינפורמציה לפני שמקבל החלטה, עלול להתפרש כמתלבט סדרתי.
- סגנון תקשורת **"תומך"** - הוא מתעניין בשלומך כל הזמן וחשוב לו גם התשובה שלך, הוא בד"כ מקשיב נהדר.

בד"כ למקדם ולמשימתי מאוד קשה לרדת לפרטים הקטנים ולרשום בתוכנה פרטים מדויקים על הדירות, על הקונים ומה הלקוחות ראו ומתי.



כיום תוכנות התיווך מאוד מתפתחות ועוברות שדרוגים חדשות לבקרים.

ככל שתרשום יותר פרטים כך תוכל לפתח מערכות יחסים איכותית יותר, עם כל לקוח.

למשל: דיברת עם לקוח פעם ראשונה והוא סיפר לך שהוא עורך בר מצווה לילד שלו או טס לטיול עם הבת שלו. כשתחזור אליו בשיחה השנייה ותשאל אותו איך היה בר המצווה או הטיול, כבר יצרת משהו ביניכם וכשתרצה לתאם איתו פגישה הוא ירגיש לא נעים לסרב.

דוגמה נוספת: בדירה בבלעדיות שלך, אם תעדכן במדויק בתוכנה ש 3 קונים פוטנציאליים שראו את הדירה, אמרו שהמחיר גבוה והם מוכנים לשלם 100,000 ש"ח פחות.

אתה תגלה שמוכרים לאחר תהליך עבודה עם קונים ישקלו להוריד את המחיר, כיוון שאתה מגיע אליהם עם עובדות ולא עם בקשה שלך להורדת המחיר של הדירה.

מתווך תותח יודע לשמור כל מידע חשוב ולהוציא אותו בזמן הנכון, הוא גם יודע לחזור ללקוחות בזמן שנקבע ולהדגיש את סיכומי השיחה האחרונה. משקיע את זמנו בפגישות סיכום עם מוכרים, מה שנותן לו לבנות מערכת יחסים וסגירת עסקה.

מאת:

אורן מזרחי - מנטור ומאמן למתווכים ומנהלים

נייד: 054-4340361 | מייל: oren@orenimun.co.il

אתר: www.orenimun.co.il

פייסבוק: <https://www.facebook.com/imunmetavchim>

טעות נפוצה מספר 10 -

לרדוף תמיד אחרי הלקוח החדש

מכיר את ההרגשה של פלאפון חדש? ספה חדשה? מחשב חדש? כנראה שהתחושה הזו, נקשרת אצלנו גם ללקוח חדש. פעמים רבות יש לנו מאגר גדול של מוכרים וקונים שעברו תהליכים ובשלים הרבה יותר לעסקה מלקוח חדש ובאופן מפתיע רוב המתווכים רצים על הלקוחות החדשים. תחשוב על קונה שמסתובב כבר חצי שנה בשוק, התבשל ויודע בדיוק מה הוא מחפש ואפילו הפסיד דירה שכ"כ רצה, קונה כזה ידע להעריך עבודה איכותית של מתווך מקצועי. (אם הגעת עד כאן, אתה כבר מקצועי 😊)

כנ"ל לגבי מוכרים, מוכר שנמצא בשוק זמן רב וכבר פגש לקוחות ומתווכים רבים, יודע לזהות את הטובים שבהם, רבים מהם בשלב זה כבר מותשים ומחליטים לא למכור, לא בגלל שאין להם צורך אלא בגלל שהם התעייפו.



קצרה היריעה מלספר לכם כמה עסקאות עשיתי עם מוכרים שהורידו את הפרסום וכך עבדתי על הנכס שלהם "בשקט" עד לסגירת העסקה. זכור, עבודה עם לקוחות חדשים זה תמיד חשוב, אבל לא כעבודה העיקרית שלך, אם אתה רוצה להתפרנס, תעבוד עם לקוחות בשלים, שם מתבצעות רוב העסקאות.

באופן מפתיע רוב המתווכים לא נמצאים שם. כל לקוח שהתחלת איתו תהליך, על מנת לשמור על קשר רציף תכניס תזכורת לחזור ללקוח, אתה לא

תאמין כמה הוא יהיה מופתע מכך, אין הרבה מתווכים שמרגילים אותו לשירות כזה. **מתווך תותח** יודע להכניס לקוחות חדשים לתהליך, אבל אף פעם לא על חשבון לקוחות ותיקים יותר, הוא יודע ששם נמצא הכסף ובאופן מפתיע הכי פחות תחרות.

אם הגעת עד כאן אתה זכאי לפגישת ייעוץ איתי. עכשיו תראה, אני מאמין שכל מתווכ או מנהל משרד תיווך צריך לפגוש אותי לפחות פעם אחת ולכן אני נותן את הפגישה הזאת **רק ב-47 שח במקום 600 ש"ח**. בחישוב פשוט מדובר על **92% הנחה**, ובמחיר של ארוחת צהריים.

הפגישה היא כשעה ומתקיימת באזור המרכז. בגלל שבפגישה תקבל כ"כ הרבה ערך בלי פרופורציה למחיר היא מוגבלת **ל-20 הראשונים** שיהיו זריזים וירשמו.

לחץ עכשיו על הלינק להרשמה <http://lp.vp4.me/n4my>

טובה

אוקי מצדמי - מנטור ומאמן מתווכים ומנהלים