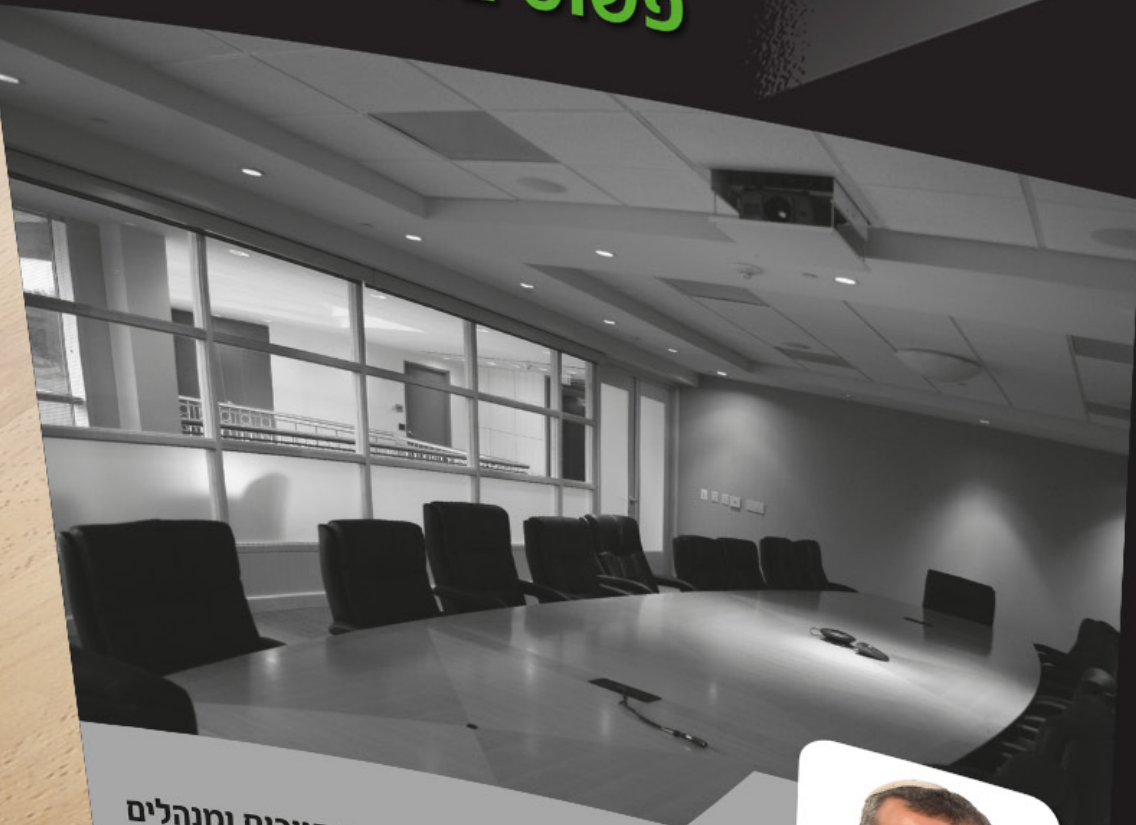




מדריך מתנה

איך להפוך משרד תיווך ממוצע,
למצליח ומשגשג ב **7** צעדים
פשוטים?



מאת:
אורן מזרחי - מנטור ומאמן מתווכים ומנהלים
אונ' טונטי - כנחונ וטאטו מעווכים ומועקים,
טאע:

למה כתבתי את המדריך הזה?

היי, קוראים לי אורן מזרחי ואני מנטור ומאמן מתווכים ומנהלים, רגע לפני שאני מספר לך את הסיפור שלי, אני יודע שאני לוקח פה אחריות ונותן פה הבטחה, אבל אני עומד מאחוריה. הבשורה המשמחת שאתה יכול להרגיש שינוי דרמטי תוך חודש במשרד שלך, גם בהכנסות, גם בגיוסים ובעיקר באנרגיה ובעשייה של הצוות, זה כמובן דורש מחויבות ואנרגיה שלך, אבל זה בהחלט אפשרי. אני זוכר תקופה של הרגשה נוראית במשרד שהקמתי, מלחמות של הסוכנים כמו ילדים קטנים, חוסר באנרגיה, הרגשתי כמו גננת במשרד שלי וכמובן שההכנסות היו בקנטים, לא הצלחתי לייצר את השינוי, שכ"כ היה נצרך בעסק שלי, באותה תקופה.

אני זוכר חודשים של תסכול, ניסיתי כ"כ הרבה דברים לעשות ולא הצלחתי, כמו דלי מלא חורים שאתה סותם חור אחד והמים יוצאים מחור אחר, משכתי את הבוקר בהתארגנות כמה שיכולתי, לא היה לי כסף לבוא למשרד שלי, אפילו שקלתי אז לסגור את המשרד. כבר לא היה לי כח לכלום.

מי שמכיר אותי יודע שזה ממש לא אופייני לי, אני אדם אנרגטי שלא מפחד להתנסות ובד"כ אני מעודד אנשים ומקדם אותם ונהנה מזה, פתאום אני הפכתי להיות המתוסכל, החסר אנרגיות ובלי חשק לעבודה או אפילו לחברים.

אני לא שוכח עד היום ולא אשכח לעולם את החבר שלא וויתר לי ופשוט התנחל אצלי במשרד, בגלל שהוא היה מאמן עם הרבה ניסיון אישי בנדל"ן, הוא לא עזב אותי עד שהכנו תוכנית ליציאה מהמצב הזה, ואז במשך חודש הוא נצמד אליי כדי שלא ארגיש לבד ועזר לי לבצע את השינוי שכ"כ היה נצרך.



היום הכל מתחבר לי, הייתי צריך לעבור את אותה תקופה בשביל לעזור לבעלי משרדים שנמצאים במצב דומה היום, לא הייתי יכול לתת היום כל כך הרבה ערך ואופטימיות, בלי שאני מכיר על עצמי, את התחושה ואת התסכול שבעלי המשרדים שאני פוגש חווים במשרד שלהם.

גיליתי שבמקום שבו הייתי זה היה ממש גלגל הצלה, קיבלתי כ"כ הרבה כח ממישהו אחד שלא הפסיק לרגע להגיד לי כמה הוא מאמין בי ובטוח שאני ייצא מהמצב הזה.

אני רוצה להיות האיש הזה בשבילך.

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. שמתי לי למטרה להיות משפיע על ענף התיווך בישראל הן בשיפור כלים מקצועיים, הן בשיפור התדמית, והן בהרחבת הידע והמקצועיות וזה המדריך השלישי שלי.

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

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.

התהליך הזה פינה 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 ליוויתי משקיעי נדל"ן בתהליך שלהם לביצוע עסקה ראשונה. בנקודה הזאת התנסיתי בתהליך ליווי ואימון משקיעים, וזו הייתה החשיפה השנייה שלי לעולם האימון, 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, עם 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.

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>

כאשר ראיתי שאני מרוויח בעסק אחד ומפסיד בעסק אחר, חזרתי לניהול המשרד והפעם ממקום נמוך יותר רגשית, תנסה לדמיין מצב שאתה מתלהב ממהו אחד וחוזר לעשות משהו אחר שבאותו זמן פחות מרגש אותך (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.

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

במשך הזמן הזה בניתי צוות מחדש והגדלתי את הכנסות המשרד משמעותית, חששתי לוותר על כל הניסיון שצברתי. באותו זמן כתבתי כתבות מקצועיות למספר עיתונים, חלקם בצורה שבועית וממשיי 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? ענית 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 לך בוודאות, שהיום אני נותן המון ערך בלתת את קיצור הדרך ע"מ לגשר על הפער, בין הרצוי למצוי או בין המציאות לחלומות.

אני אוהב 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 החלומות שלך.

אני מביא איתי הרבה אופטימיות ואמונה ביכולת של כל אחד ואחת להשיג את התוצאות שהוא רוצה, ומביא הרבה הנאה וכיף לתהליך.

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>

אז אחי הפקדנה הפאת כדאי לנתח לזכו

צעד ראשון - אבחון

לכולנו יש נקודות עיוורון, אנחנו יכולים לחפש מפתח שנמצא מול העיניים שלנו זמן רב וכשאנו מוצאים אותו אנחנו לא מבינים איך לא ראינו אותו קודם.

יש משפט של חכמינו זיכרונם לברכה ואני מצטט " אין חבוש מוציא עצמו מבית האסורים", ההסבר של המשפט הוא שאסיר לא יכול לשחרר את עצמו מהכלא שלו. הסיבה היא בגלל המצב האישי והנפשי שבו הוא נמצא, הוא צריך מישהו חיצוני שיעזור לו לצאת.

אז זה יכול להיות חבר שמבין בתחום, קולגה שאתה נעזר בו או מישהו חיצוני שיעזור לך לאבחן את העסק שלך.

הנקודות שחשוב להתייחס אליהם באבחון הם: המשרד, העובדים, הידע, האחידות, האנרגיה, האתגרים, החוזקות של המשרד, החולשות של המשרד, ההזדמנויות שממש נמצאות מול העיניים.

צורת העבודה, הייחודיות של המשרד, עבודת הצוות, הניהול, השיווק, הפרסום, גיוס הנכסים, בלעדיות, עבודה עם קונים ועוד.

חשוב מאוד בשלב הזה להסתכל לאמת בעיניים ולא למרוח את עצמכם בסיפורים שלא משרתים אתכם. סיפרתי באחד הפוסטים על נקודה עיוורת שהייתה לי במשרד שלי.

תמיד ידעתי שאני מוכשר ולא מנצל אחוז קטן מהפוטנציאל שלי וכשחוויתי פער בעסק בין הרצוי למצוי. באותו זמן לקחתי מאמנת אישית ועסקית שתעבוד איתי על הפער הזה בין הרצוי למצוי. שיתפתי אותה בנקודה הזאת לגבי הסוכנים, היא הקשיבה בסבלנות ואחרי שהבינה בדיוק על מה אני מדבר, ביקשה להצטרף לישיבת צוות במשרד.

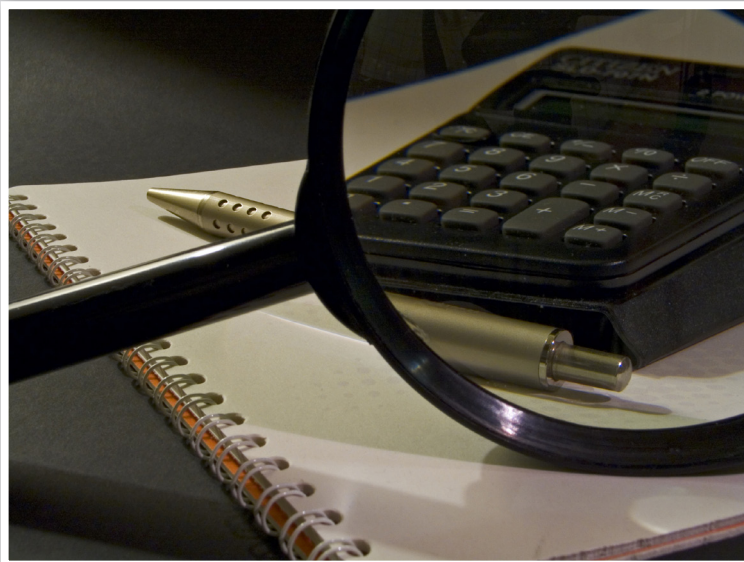
אני לא אשכח את הפנים שלה בסוף הישיבה, היא הייתה בסוג של הלם ולא ממש הבנתי למה, מבחינתי זו הייתה ישיבה סטנדרטית לחלוטין.

אני זוכר את המשפט שהיא אמרה, יש לך מישהו בצוות שמוריד את האנרגיה של כולם, פעם אחר פעם, זה ברור למה כל עובד חדש שמגיע, עוזב אחרי חודש, ולמה שאר הסוכנים לא באים בכיף לעבודה.

אני זוכר שהתנגדתי, אמרתי לה, לא יכול להיות, זה העובד שהכי עוזר לכולם ורוצה שיצליחו, וחוץ מזה, אני עושה ישיבה אישית עם כל סוכן ומדברן אותם לשתף אותי במה שעובר עליהם, ואף אחד לא אמר לי כלום.

היא הייתה כ"כ נחושה בדעתה וביקשה שאתקשר ל 3 סוכנים שעבדו כחודש ועזבו, ואשאל אותם שאלה ישירה לגבי העובד הזה וכך

היה, המאמנת צדקה, שלושתם עזבו בגלל אותו סוכן שעם חיוך ובמסווה של רצון לעזור הסביר להם שאין להם סיכוי בתפקיד, ולוקח שנים בשביל להרוויח כמה אלפי שקלים.



הרגע הזה ששמעתי את זה גרם לי לשוק, והבנתי שאני בעצמי נתתי לסוכן לגיטימציה להזיק למשרד שלי, קבעתי שוב פגישה אישית עם כל סוכן בנפרד, כשהשארתי את אותו סוכן כפגישה האחרונה בסבב, ופשוט ברגע ששאלתי את הסוכנים הקיימים שאלות ברורות, קיבלתי תשובות ברורות. הבנתי שהסוכן מזיק לי ולאחרים ובמסווה של חיוך ורצון לעזור, הפחד שלו שיתפסו את המקום שלו במשרד, גרם לו להזיק בצורה קבועה ושיטתית בצורה לא מודעת.

באותו יום פיטרתי את הסוכן וזה היה אחד ההחלטות הקשות שעשיתי (מזל שהמאמנת ליוותה אותי בתהליך).

מאותו יום הצלחתי לייצר צוות שעובד בשיתוף פעולה ואף לגייס 4 סוכנים חדשים, ש 3 מהם המשיכו לעבוד שנים אח"כ.

סיכום צעד ראשון - אבחון אמיתי על העסק שלך, עדיף מאיש מקצוע חיצוני, להבין את המקום של העסק שלך בכל הרמות, טכנית ניהולית ועסקית.

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>

צעד שני - בניית התמונה העתידית המיטבית לך ולעסק שלך

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

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 האם להיות משרד גדול עם סוכנים רבים? האם להרוויח סכומים גבוהים? כמה? האם לפתוח מספר סניפים? האם לעבוד כמשרד בוטיק קטן ויעיל? איפה העסק יהיה בעוד שנתיים מהיום? ואיפה בעוד חמש שנים? תאר במדויק איך המשרד נראה? כמה עובדים? מה ההכנסות? האם יש מוצרים נוספים? איזה? מי אתה תהיה שם? מה תהיה ההשפעה שלך? על מי?

איך אתה נראה פיזית שם? איך נראה העסק? במה אתה פעיל? מי האנשים שסביבך? כמה כסף אתה מרוויח? איך נראה יום טיפוסי שלך?

חשוב שתכתוב בלשון הווה כאילו אתה כבר שם, לא בלשון עתיד.



כן כן, תכתוב את זה כדי להשריש את זה בראש שלך ולחזור ולקרוא כל פעם מחדש. ביננו אם לא תכתוב לא באמת תקדיש לזה מחשבה.

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.

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

בעסק יהיה לך אתגרים וימים לא פשוטים, הדרך הכי טובה להתמודד איתם היא להרים את הראש ולהסתכל על היעד שלך ולקבל כוחות מחודשים.

תתכנן קודם לאן אתה רוצה להגיע, ורק אז תיגש להוציא את התוכנית לפועל. השלב הבא בהקשר של החזון - **בניית הערכים** מה הדברים הכי חשובים לך בעסק כערך? מה ראית מעסקים אחרים ואתה רוצה שיהיה גם אצלך? אולי משהו מהמתחרים שלך שאהבת ורוצה לאמץ? דוגמא לערכים: חדשנות, שיתוף פעולה, עבודה בצוות, איזון, יושר, יצירתיות וכו'.

ערכים אלו יהיו המצפן שלך מול עצמך, אתה תגלה בכל מיני צמתים של התלבטות בעסק שאם תשים את הערכים שלך מול העיניים, יהיה לך הרבה יותר קל לקבל החלטה.

למשל: אם שיתוף פעולה במשרד זה ערך בשבילך, תגדיל את הקשרים בין הסוכנים, ותתגמל אותם על שיתופי פעולה וכו'.

סיכום צעד שני - אם השלב הקודם היה היכן אתה נמצא השלב הזה הוא לאן אתה רוצה להגיע, תתכנן קודם, ורק אז, תחשוב איך להוציא את התוכנית לפועל.

צעד שלישי - מחשב מסלול מחדש וקביעת תהליך השינוי

מכירים בוויז את המשפט מחשב מסלול מחדש, גם אם טעיתם עשרות פעמים תמיד זה נשמע מאוד רגוע המשפט הזה מהקריין או הקריינית וככה אני מציע לכם להתייחס לזה. גם אם ניסיתם עשרות פעמים, תודו שזה תמיד היה עם חצי ניסיון או חוסר אמונה שלכם שהשינוי יכול לקרות אצלכם או שינוי בנקודה אחת שנתקעת בגלל דברים אחרים שלא מסתדרים.

לדוגמא: אם אתם רוצים לגייס סוכנים למשרד וכל פעם מגיע סוכן חדש ועוזב אחרי תקופה קצרה, המשמעות שיש משהו אחר שלא עובד במשרד שלכם, למשל: אין תוכנית עבודה לסוכן חדש או שיש לו דוגמה רעה מסוכנים אחרים.

הפעם אנחנו בונים תהליך כולל לשינוי בלי לחשוש מה יהיה אם השינוי לא יצליח.

את התהליך הזה, חשוב לבנות עם איש מקצוע שיוודע להסתכל על העסק שלכם מלמעלה, ולכוון אותו לנתיב הנכון תוך כדי נתינת תשומת לב לכל הנקודות בעסק שלכם.

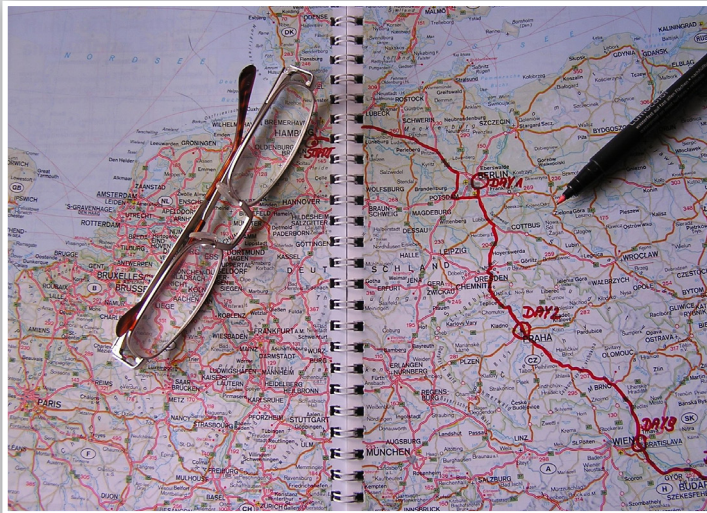
הנקודות שמצריכות חשיבה מחדשת:

החזרת הסדר למשרד ברמה הטכנית: מה תפקידו של כל אחד מהאנשים במשרד, מה שעות העבודה, מי משלם על מה, מה הנהלים של המשרד שכולם מיישמים שם קו. מה מצופה מכל סוכן, כל מסמך לאן הולך, מה מעדכנים בתוכנה, איפה ובאחריות מי.

החזרת הסדר למשרד ברמה המקצועית: מה שלבי העבודה עם מוכרים, עם קונים, מה התהליך של גיוס נכס בבלעדיות מבחינת המשרד, עד כמה כל סוכן יכול לעשות הנחה בעמלה, איך עושים פרזנטציה למוכרים, מה צריך להציג שם, מתי חוזרים ללידים חדשים, הגדרות שת"פ ועוד.

החזרת הסדר למשרד ברמה הניהולית: מציאת האנרגיה מחדש, תכנון שנתי קדימה, תכנון השיווק, תכנון גיוס העובדים, תכנון ההכנסות ניהול העובדים, השבת הסמכות הניהולית, בניית תוכנית עבודה למשרד ולסוכנים, מעקב ובקרה, תהליך קבלת החלטות, האצלת סמכויות, ניהול תזרים מזומנים מסודר, פינוי המנהל לעבודה ניהולית ועוד.

סיכום צעד שלישי - זהו בעצם הבנת הפער בין הצעד הראשון של אבחון מצב קיים לבין הצעד השני שהוא לאן אני רוצה להגיע. בפער הזה אתה עושה מחשב מסלול מחדש כדי לצמצם את הפער בין הרצוי למצוי.



צעד רביעי - הכנת תוכנית עבודה ברורה למשרד ולסוכנים

לחיים יש כח מתנגד מאוד חזק, כולנו יכולים להיות עסוקים בדברים רבים, ותמיד יש עוד מה לעשות. ובדיוק בגלל זה חשוב שיהיה לך ברור לא רק לאן אתה רוצה להגיע אלא איך אתה גם מגיע לשם. תוכנית הכנסה שנתית היא מסמך שמגדיר כמה כסף בדיוק אני 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 שלי כדי שארוויח 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. לדוגמא יש מתווך שיחס המרה שלו מטלפונים לפגישה הוא 10% וישנם מתווכים שמגיעים ל-50%, בדוגמא מוחשית על כל 10 טלפונים למוכרים אתה קובע פגישה אחת. זה תלוי באזור העבודה, בתחרות, במקצועיות המתווך ועוד.

הבשורה המשמחת שלא משנה איפה אתם עובדים תוכלו לשפר את אחוזי ההמרה שלכם כל הזמן אם תהיו מודעים לכך.



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

וכך יש לך תוכנית עבודה ברורה שנתית, רבעונית וחודשית ואפילו שבועית.

דרך אגב אם אתה עדיין לא יודע את הנתונים האלו, תכניס נתונים ממוצעים ותתכנן לפיהם, למשל על כל 10 טלפונים למוכרים נקבעות 2 פגישות, על כל 7 פגישות נחתמת בלעדיות אחת, מתוך 2 בלעדויות, דירה אחת נמכרת. תמיד לאחר זמן תוכל לעשות כיוון מחדש.

סיכום צעד רביעי - אם הצעד הראשון היה אבחון מצב קיים והצעד השני היה לאן אתה רוצה להגיע. אז הצעד השלישי זה מחשב מסלול מחדש והצעד הזה בניית התוכנית לשינוי המיוחל.

צעד חמישי - עדכון של הצוות והרתימה שלהם לשינוי.

רק לאחר שהשינוי יושב אצלנו מעולה, צריך לכנס את העובדים ולתת להם מראש הרגשה של מפגש מאוד חשוב שהולך לקרות, כדאי שהמפגש הזה יהיה מחוץ למשרד כדי לתת חוויה של תהליך שונה ואחר, ממה שהם חוו עד עכשיו.

אם יש עובד שהולך להיפגע מהמהלך חשוב לדבר ולהכין אותו לפני, כדי להראות לו על החשיבות שלו בעיניך. תסביר לו את יתרונות המהלך בשבילו ותגיד לו שאתה רוצה לגייס אותו איתך למהלך. זה הזמן לקחת לשיחה את העובדים שגונבים את האנרגיה שלך ויום מגיעים יום לא מגיעים, ולקבל החלטה האם הם נשארים ומבצעים שינוי מיידי או שאתה משחרר אותם לחופשי. אתה לא יכול לחבל שוב בשינוי ובצמיחה שלך ושל הסוכנים האחרים כתוצאה מסביבה שמייצרת אי עשייה והתבכיינות, אני יודע שזה לא קל, אבל אתה יכול לעשות את זה ועדיין להישאר בקשר עם האנשים. זה הכרחי לצמיחה שלך.



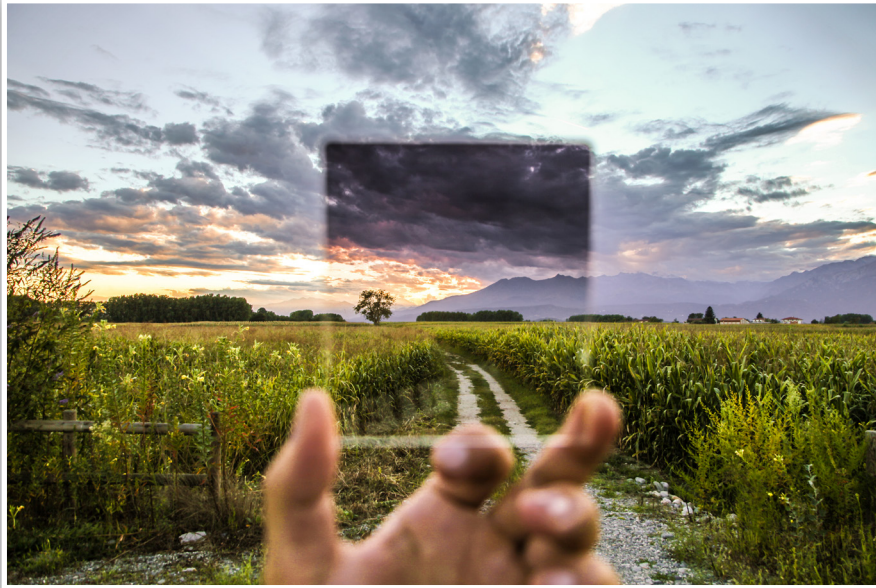
לפגישה עצמה חשוב להביא דברים ויזואליים שהסוכנים יראו ולא רק לדבר (הם שמעו אותך עושה את זה הרבה בעבר) זה יכול להיות תהליך העבודה, הנהלים החדשים של המשרד, וכו. תדבר הרבה בלשון אנחנו, כדי לחבר אותם לתהליך. מאוד חשוב שלא יהיה שם האשמות אלא רק תקווה חדשה, תיקח את האחריות על העבר עליך (הם מאוד יעריכו את המחווה).

סיכום צעד חמישי - לאחר ההבנה של מצב קיים ומצב רצוי והבנת הפער ובניית תוכנית עבודה מתחיל היישום של הטמעת השינוי במשרד.

צעד שישי - מעקב ובקרה יומיים אחרי התהליך ומציאת הבאגים שפחות עובדים.

כל מרתון מתחיל מצעד ראשון, בשלב הזה אתה עושה בקרה על התהליכים שבנית ורואה איך הם מתקבלים בשטח, יהיו דברים שעובדים מעולה ויהיו דברים שפחות. מאוד חשוב לפני שאתה משנה, לעשות ניתוח מה בדיוק לא עובד? מאוד קל לחזור ל"אזור הנוחות" ולהגיד לעצמך ניסיתי, אנחנו רוצים ליצור שינוי אפקטיבי ולא שינוי שמשתנה כל פעם.

תזמין את הסוכנים לשתף פעולה ולעדכן אותך על מה שעובד יותר ועל מה שפחות, תכוון אותם שאתה מבקש משוב ולא התבכינות. כדי



שיחשבו איך כן ולא איך לא.

מסופר על צייר מתחיל שרצה להציג ציור בתערוכה והוא החליט לצייר את אותו ציור ולשים בקניון ולרשום כל מי שרוצה להגיד מה לא טוב בתמונה שייסמן, לאחר יומיים הגיע לקניון וראה עשרות סימונים על הציור, כמובן שהוא היה מאוד מאוכזב מעצמו והלך למורה שלימד אותו לצייר וסיפר לו את מה שקרה.

המורה חייך ואמר לו לך תכין עוד ציור, תשים בקניון ותרשום כל מי שחושב שמשוה לא טוב בתמונה מוזמן לתקן,

הצייר השאיר שם צבעים שמתאימים לציור, לאחר יומיים כשהוא חזר לקניון הוא מאוד היה מופתע, הציור היה אפילו ללא סימון אחד, הצייר הנרגש חזר למורה שלו ושאל מה עשית שזה השתנה, אז המורה אמר לו, אם תבקש מאנשים רק להגיד מה לא טוב תשמע הרבה דעות ותקבל סימונים, אבל כשתבקש מהם לשנות למשהו אחר, שם כבר לא יהיו מתנדבים.

לכן ככלל ההמלצה שלי היא תמיד לבקש משוב עם הצעה נגדית ולא רק קיטורים.

אם משהו לא עובד, תעשה בירור עם עצמך כדי להבין מה בתהליך קשה לך? מה קשה לסוכנים שלך? האם הקושי אמיתי או רק עניין של הרגל למשהו אחר?

אם הגעת למסקנה שמשוה בתהליך לא נכון, ניתן לשנות תוך כדי שיתוף הסוכנים.

סיכום צעד שישי - אם הצעד הראשון היה היכן אתה נמצא עכשיו והצעד השני היה לאן אתה רוצה להגיע. אז הצעד השלישי זה מחשב מסלול מחדש והצעד הרביעי בניית התוכנית לשינוי המיוחל. בצעד החמישי זה תוכנית עבודה שתיצור את המסגרת של השינוי והשלב הזה מעקב ובקרה יומיים על התהליך כדי לוודא שהשינוי מצליח ועובד.

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

צעד שביעי - חיבור כל השלבים למכונה משומנת אחת

בוא תבין איך זה נראה בסוף- יש לך משרד תיווך עם מספר סוכנים אנרגטיים שמבינים את היתרון והבידול של המשרד שלך ומעבירים את זה הלאה. הפרסום והשיווק שלך מספרים את הסיפור של המשרד ומבדלים אותך משאר המשרדים.



אתה מנהל תזרים מזומנים מסודר ועוקב במדויק אחרי כל שקל שנכנס ויוצא. בנית תהליך מובנה של עבודה עם מוכרים וקונים אחיד למשרד שכל הסוכנים עובדים לפיו. סוכן חדש שמגיע למשרד, נכנס לתוך שיטה שעובדת ולומד מהסוכנים הקיימים את התהליך תוך כדי גיוס נכון וחניכה מסודרת. יש נהלים ברורים וכתובים של המשרד לגבי אזורי התמחות, עבודה עם מוכרים, עבודה עם קונים, שיתופי פעולה, ועוד הרבה. הסוכנים רושמים רישום אחיד ומסודר בתוכנה גם של קונים וגם של מוכרים, אין לידיים מפוספסים, כולל עדכונים שוטפים. עבודה לפי תוכנית עבודה מסודרת למשרד ולסוכנים ובקרה שבועית שלה על ידך. ישיבת צוות שבועית אפקטיבית שנותנת דרייב לסוכנים. שיטות חדשניות לשיווק וקבלת נכסים בבלעדיות.

סיכום הצעד השביעי - התוצאה של המכונה המשומנת הזאת היא פחות התעסקות בשטויות ופינוי הזמן שלך לדברים החשובים באמת והרבה יותר כסף בבנק.

כל הכבוד שהגעת עד כאן, אתה שייך ל-10% שמשקיעים בעצמם הסטטיסטיקה אומרת שרוב מי שיקרא את המדריך הזה לא יבצע את הדברים שרשומים בו, והנה מגיע הצ'אנס שלך לקחת את הפעילות שלך כמנהל משרד צעד אחד קדימה. לא משנה כמה שנים אתה בתחום ומה רמת ההצלחה שלך, יש לי הצעה אליך היום שלא תוכל לסרב לה. בגלל שאני מאמין שכל מנהל משרד תיווך כדאי שיפגוש אותי לפחות לפגישה אחת, אתה מקבל פה הטבה כדאית במיוחד.

פגישת ייעוץ איתי עולה עקרונית 600 + מע"מ.

אבל היום, ורק דרך הקישור המיוחד הזה <http://lp.vp4.me/n4k6> אני רוצה לתת לך הנחה של 553 ש"ח ולהזמין אותך לפגישת ייעוץ איתי ב-47 ש"ח בלבד.

כל מה שצריך לעשות זה להירשם בקישור המצורף <http://lp.vp4.me/n4k6>

מזכר

אוקי מזכמי - מנטור ומאמן מתווכים ומנהלים