

PRO CLUB

30

-DNIOWA ROADMAPA

AGENTA NIERUCHOMOŚCI

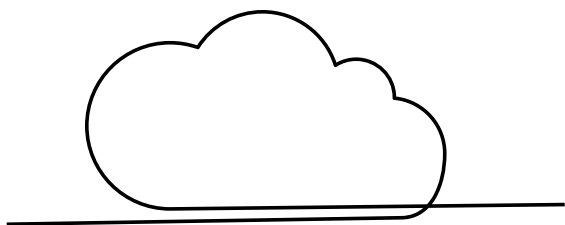


Krok po kroku
do sukcesu

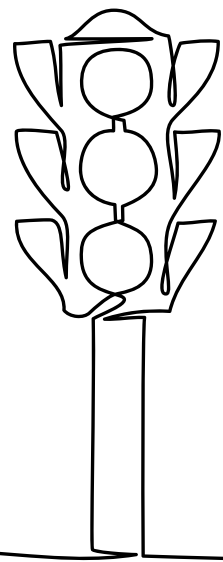
Uruchom
swój potencjał



Czas na
działanie



Twoje nowe nawyki



Założenia:

Przyjmij 6-cio godzinny dzień pracy w pierwszym miesiącu działania i przeznacz określone przedziały czasowe na poniższe:

- 2h na naukę
- 30 min na monitoring rynku
- 1h godzinę na rozmowy telefoniczne
- 2-3h na badanie rynku w terenie

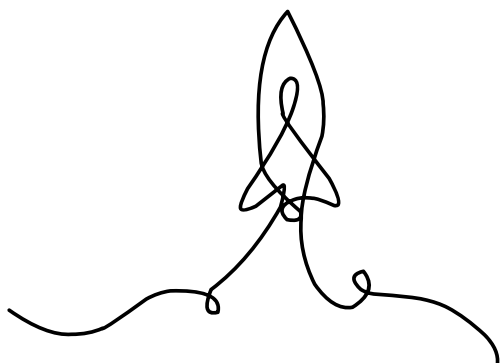
Używaj checklisty, aby śledzić swoje postępy w zwiększaniu wiedzy w każdym dniu.

Tydzień I

Checklista X

Wiedza niezbędna na start:

Podstawy wejścia na rynek w praktyce:	
wiedza jak monitorować rynek	☐
jakie dane śledzić	☐
jak umawiać się na oglądziny mieszkań	☐
praca nad własnym mindsetem i nastawianiem	☐
analiza rynku - zestawienie danych z internetu i z oględzin	☐
wdrażanie zdrowych nawyków pośrednika nieruchomości	☐



Podstawy prawne Pośrednika w obrocie nieruchomościami:	
ustawa o gospodarce nieruchomościami	☐
podstawowy zakres obowiązków wynikających z ustawy	☐
czym są czynności pośrednictwa	☐
działalność biura nieruchomości	☐
ubezpieczenie OC	☐
formy zawarcia umowy pośrednictwa	☐
rodzaje umów pośrednictwa	☐
klauzule abuzywne	☐
podstawowy audyt prawny nieruchomości	☐
jak się zabezpieczyć przed nietypowymi sytuacjami z klientami	☐
umowa na wyłączność i załączniki do umowy pośrednictwa	☐

Jeżeli dołączysz do RN Pro Club to zrób w pierwszym tygodniu te 2 szkolenia:

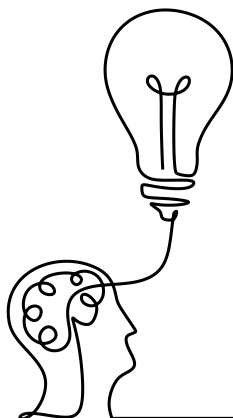
- Dział prawny: Prawne Know-How Agenta
- Dział marketing i sprzedaż: Szybki start w nieruchomościach – moduł I – III

Tydzień II

Codziennie praktykuj 4 nawyki skutecznego agenta
[Szkolenie Szybki Start w nieruchomościach].

Wiedza do zdobycia w tym tygodniu:

Podstawy wejścia na rynek w praktyce:	
jak zbudować markę agenta nieruchomości?	☐
co robić na początku kiedy nie mam jeszcze doświadczenia i wielu transakcji na koncie?	☐
co publikować?	☐
jak pokazać światu, że jestem agentem nieruchomości?	☐
jak stworzyć awatara klienta i ułożyć komunikację?	☐
na jakich platformach warto być?	☐



Podstawy prawne Pośrednika w obrocie nieruchomościami:

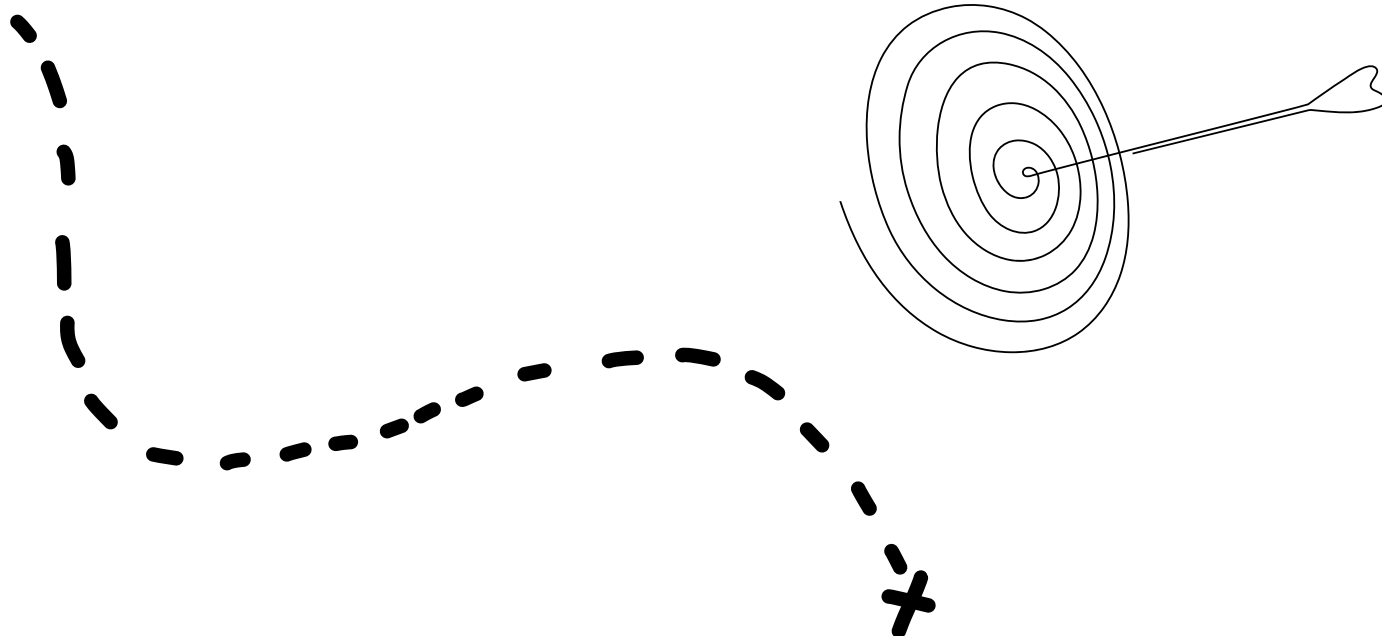
księgi wieczyste – to podstawowy dokument nieruchomości



(każdy agent musi nauczyć się je prawidłowo czytać i sprawdzać, co wcale nie jest takie oczywiste – koniecznie zrób dedykowane szkolenie księgom wieczystym)

**Jeżeli dołączysz do RN Pro Club to zrób w drugim tygodniu te 2 szkolenia:**

- Dział prawny: Jak czytać księgi wieczyste?
- Dział marketing i sprzedaż: Marka Agenta, Marka osobista na instagramie



Tydzień III

Codziennie praktykuj 4 nawyki skutecznego agenta
[Szkolenie Szybki Start w nieruchomościach].

Wiedza do zdobycia w tym tygodniu:

Podstawy wejścia na rynek w praktyce:	
nauka sprzedaży usługi pośrednictwa	☐
jak zbudować swoją własną ofertę	☐
jak zbudować wartość usługi dla klienta	☐
jak z oględzin zrobić pozysk	☐
podstawy metaprogramów – kody i schematy myśleniowe klientów	☐
jak rozmawiać, aby chcieli podpisać umowę pośrednictwa	☐

ciąg dalszy Podstaw wejścia na rynek w praktyce:

nauka sprzedaży nieruchomości

☐

stwórz swoją strategię sprzedaży nieruchomości

☐

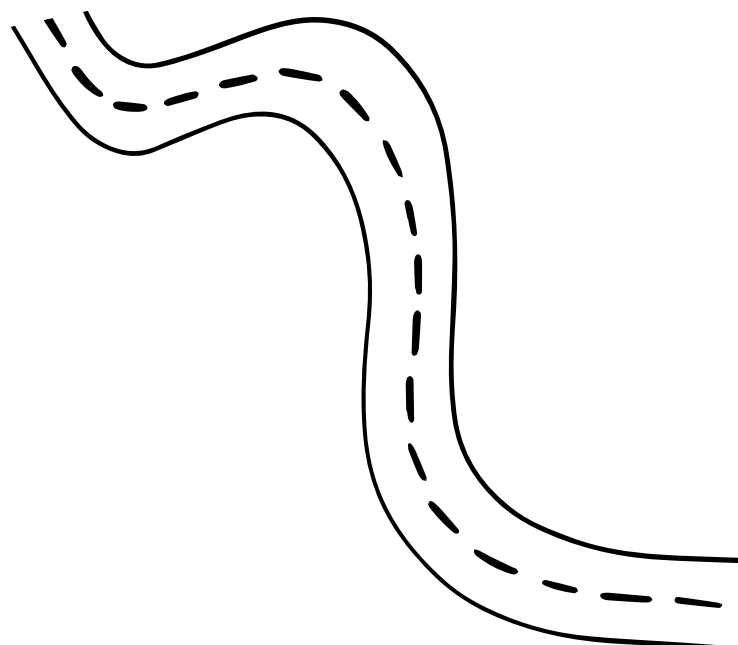
naucz się jak pracować z ofertą sprzedaży

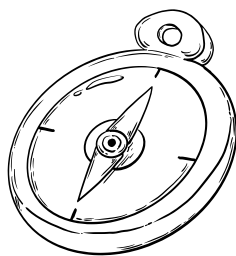
☐

od czego zacząć jak przyjmiesz do sprzedaży swoją pierwszą nieruchomość

☐**Jeżeli dołączysz do RN Pro Club to zrób w trzecim tygodniu te 2 szkolenia:**

- Dział Marketing i sprzedaż: Szybki start w nieruchomościach – moduł III
- Dział Marketing i sprzedaż: Anatomia sprzedaży





Tydzień IV

Codziennie praktykuj 4 nawyki skutecznego agenta [Szkolenie Szybki Start w nieruchomościach].

Wiedza do zdobycia w tym tygodniu:

Podstawy wejścia na rynek w praktyce:	
przygotowanie nieruchomości na sprzedaż Home Staging	☐
pogłębienie wiedzy na temat przygotowania oferty nieruchomości	☐

Podstawy prawne Pośrednika w obrocie nieruchomościami:	
audyt prawny nieruchomości – dokumenty niezbędne do transakcji	☐
dokumenty dodatkowe	☐
check listy	☐

Jeżeli dołączysz do RN Pro Club to zrób w czwartym tygodniu te 2 szkolenia:

- Dział Marketing i sprzedaż: Home Staging Zasady i Techniki stylizacji przed transakcją
- Dział Prawny: Audyt Prawny nieruchomości, Anatomia porządku

