



## ZÁKLADNÍ DOTAZNÍK PRO REALITNÍHO MAKLÉŘE

Realitní kancelář: .....

Jméno, příjmení: .....

Datum: .....



Jaký máte aktuální počet zakázek .....

z toho k prodeji ..... a k pronájmu .....

Kolik z aktuálně nabraných zakázek k prodeji máte exkluzivně (%) .....

Jaká je průměrná prodejní cena u Vašich zakázek k prodeji (Kč) .....

Jaká je průměrná provize u Vašich zakázek k prodeji (% bez DPH) .....

Jaké je průměrné stáří Vašich současných zakázek k prodeji (měsíce) .....

Za jak dlouho by se podle Vás měla prodat běžná zakázka (měsíce) .....

Jaký je Váš průměrný počet prodejů za posledních 12 měsíců (na měsíc) .....

Jaký je Váš průměrný obrat za posledních 12 měsíců (Kč bez DPH na měsíc) .....

Jaký je Váš obchodní plán měsíční produkce .....

Kolik byste chtěli (reálně) v realitách vydělávat (Kč na měsíc) .....

Co konkrétně jste např. včera udělali pro to, abyste si svůj plán výdělku splnili?

1. ....

2. ....

3. ....

Od kdy podnikáte v realitách (MM/RRRR) .....

Jaká byla Vaše předchozí profese / oblast podnikání .....



Jaké jsou Vaše silné stránky (přednosti) pro podnikání v realitách?

1. ....
2. ....
3. ....

Jaké jsou Vaše slabé stránky pro podnikání v realitách na pozici realitního makléře, které Vám mohou bránit k dosažení lepších obchodních výsledků?

1. ....
2. ....
3. ....

Jakou podporu by Vám mohla poskytnout Vaše realitní kancelář pro dosažení ještě lepších obchodních výsledků?

1. ....
2. ....
3. ....

V čem je podle Vás realitní byznys obtížný? Co je nejnáročnější, kde jsou v dnešní době největší překážky pro dosahování špičkových obchodních výsledků?

1. ....
2. ....
3. ....

V čem konkrétně na sobě aktuálně pracujete ve vztahu k Vaší realitní činnosti? Případně co byste se chtěl naučit, dozvědět nebo třeba i zkusit změnit?

1. ....
2. ....
3. ....

K čemu podle Vás tento dotazník slouží? .....

.....

podpis .....