



Gaudens

REALITNÍ PSYCHOLOGIE V PRAXI: 54 (+1) POHLEDŮ ZE VNITŘ JEDNÁNÍ, VZTAHŮ A EMOCÍ

**ZAMYŠLENÍ PRO MAKLÉŘE, KTERÍ CHTĚJÍ POSÍLIT SVÉ
VYJEDNÁVÁNÍ, VLIV I PSYCHOLOGICKOU PŘIPRAVENOST**





Vážení kolegové a kolegyně,

určitě se shodneme, že realitní makléř není jen zprostředkovatel obchodu. Je průvodce v situacích, které jsou pro klienta často jedním z největších životních rozhodnutí. Stojí na křižovatce emocí, očekávání, obav a velkých čísel. A právě v těchto chvílích rozhoduje víc než jen odbornost - rozhoduje způsob přítomnosti, energie, která z nás vychází, tón, jakým mluvíme, a jistota, kterou nabízíme.

Tento materiál nevznikl proto, aby vám říkal, co máte dělat. Je tu proto, aby vás inspiroval přemýšlet jinak. O sobě, o klientech, o práci, která není jen technická, ale z velké části psychologická. Každá z 55 krátkých kapitol je pohledem dovnitř. Nenabízí řešení, ale podněty - ke vnímání, všímavosti, změně postoje. K rozvoji, který není na efekt, ale do hloubky.

Můžete číst jednu kapitolu týdně. Nebo podle nálady, podle tématu. Ale v každé z nich možná najdete něco, co se vás právě teď týká.

Držím vám palce, ať vám tento materiál pomůže být lepšími makléři - a možná i klidnějšími lidmi. Protože úspěch v realitách nezačíná dovedností. Začíná postojem.



za tým Realitní akademie Gaudens,

Petr Pavlíček



Obsah

I. NÁBOR A VZTAH S PRODÁVAJÍCÍM (18 témat)

1. Abyste získali každého klienta (a zakázku) - dřív, než otevřete pusu
2. Makléř jako průvodce, ne prosebník
3. Když zakázku opravdu potřebujete - a proč to nesmí být vidět
4. Ztráta důvěry začíná tónem hlasu
5. Oblečení není pro klienta - je pro profesi
6. Proč nestačí být sympatický - důvěra je něco jiného
7. Když se makléř snaží příliš - a klient couvne
8. Makléř nebo kamarád? Proč se to někdy vymstí
9. „My jsme malé město“ - výmluva, která škodí vaší reputaci
10. Vztah k prodávajícímu: když chybí autorita, chybí vedení
11. Ne každá zakázka je pro vás - a proč to poznat včas
12. Zrcadlení klienta nestačí - potřebuje vedení, ne kopii
13. Dvě minuty, které rozhodnou o zakázce: příchod, postoj, slovo
14. Když klient přinese znalecký posudek - a čeká, co uděláte
15. Když klient není přesvědčený, že je čas prodávat
16. Nejste v tom sami - ale klient to nesmí poznat
17. Makléř jako odborník: proč prodávající hledá někoho jako advokáta
18. Když klient říká „zatím to zvažujeme“ - co opravdu myslí?

II. PRODEJ A PRŮBĚH OBCHODU (18 témat)

19. Jak nevypadat zoufale, i když zakázku opravdu potřebujete
20. Když makléř mluví za klienta - a tím ztrácí jeho důvěru
21. Dynamika tří lidí: když je na prohlídce i prodávající
22. Proč je chyba říkat „klidně si to ještě rozmyslete“
23. Slova, která podkopávají hodnotu („slušná cena“, „v původním stavu“)
24. Když kupující mlčí - a co se děje v jeho hlavě
25. Makléř jako terapeut? Když klient jen ventiluje, nevyjednává
26. Když klient přivede rodiče, kamaráda nebo „experta“



27. Jak číst neverbální signály zájemce - a kdy mluvit méně
28. Proč se někdy nezeptat „tak co na to říkáte?“
29. Co si myslí prodávající, když přijedete na prohlídku s kupujícím v autě
30. Když se během prohlídky zvedne vítr - a makléř ztratí otěže
31. Proč je chyba přeskakovat příběh nemovitosti a jít rovnou k ceně
32. Když chcete pomoci, ale zní to jako nátlak
33. Jak poznat, že kupující nehledá nemovitost, ale jen potvrzení svého postoje
34. Cena není jen číslo - jak makléř ovlivňuje vnímání hodnoty
35. Když klient požaduje „něco navíc“ - a kdy říct ne
36. Jak jednat s emocemi, aniž byste se do nich nechali vtáhnout

III. ROLE, DŮVĚRA A SEBEREFLEXE (18 témat)

37. Proč některým makléřům to „funguje samo“ - a co dělají jinak
38. Ticho je nástroj. Kdo se bojí ticha, ztrácí vedení
39. Makléř bez rámce = klient bez jistoty
40. „Znám se s nimi dlouho“ - past důvěrného vztahu
41. Makléř není expert na všechno - a proč je dobré přiznat
42. Když prodáváte nemovitost někoho známého - rizika a role
43. Co dělá profesionála: kontrola nebo vstřícnost?
44. Proč vás klient potřebuje, i když to nevysloví
45. Jak se z profese stává rutina - a jak to poznat včas
46. Vztahy vs. lajky: proč důvěru nepostavíte na Instagramu
47. Když se makléř omlouvá za cenu - ztrácí důvěru i autoritu
48. Každá fráze má váhu - jak se zbavit zbytečných slov
49. Makléř, který „jen přeposílá“ - a proč se klienti ptají, za co ho platí
50. Sebeúcta jako nástroj růstu v realitní profesi
51. Když v práci cítíte únavu - signály, které byste neměli ignorovat
52. Makléř jako zrcadlo - co o vás říká způsob, jak mluvíte
53. Když se vám nechce - a proč to poznají i klienti
54. Každý týden trochu jiný - a přesto pořád vy. Profesní růst jako proces

IV. BONUS: Hodinová sazba makléře - a proč si o ni říct bez omluv