

Риелтор: портрет в интерьере

Автор: Наталья Буркунова

28.04.2021

«Позировать для портрета – все равно что присутствовать при своем собственном сотворении», – сказал шотландский поэт Александр Смит. Мы же предлагаем сделать наоборот: «сотворить» себя под написанный портрет (ну, или просто примериться к нарисованному и проверить соответствие). Каков же он, портрет современного риелтора?

Каким должен быть современный риелтор? Давайте рассмотрим детально.

Лоб

(Анекдот: «Как ты мог так обмануться? У нее же все на лбу написано!» «Как «как»? У нее челка!»)

Лоб в портрете отвечает за ум. Риелтор – образованный человек. Необязательно иметь высшее образование: средне-специального достаточно. Но необходимы хорошая речь и достаточно широкий кругозор: с клиентами бывает нужно поговорить и на отвлеченные темы. И конечно, надо уметь и хотеть учиться.

Что дает ИНКОМ: Нигде, кроме нашей компании, не обучают профессии риелтора. А у нас преподаются основы специальности, а в дальнейшем – курсы повышения квалификации специалистов. И все это без отрыва от производства. Обучение, совмещенное с заработком, – наилучший вариант для новичка.

Глаза

(Анекдот: «Ничто так не радует глаз, как другой глаз»).

Глаза отвечают за взгляд на мир. Нам неважна гендерная принадлежность этих «зеркал души»: мужчина или женщина – все могут быть риелтором. Главное, чтобы глаза смотрели на мир и людей с интересом. Важна активная жизненная позиция. Настоящие риелторы не устают от людей, от нагрузок, они справляются с отсутствием жесткого графика работы (клиенты могут позвонить в любое время и в любой день) Не все способны долго жить в таком ритме, но те, кто могут, остаются чрезвычайно успешными.

Что дает ИНКОМ: специальные курсы личностного роста, организации времени, умения справляться со стрессом и прочие подобные психологические тренинги и практикумы – это то, что сегодня ценится во всем мире. Только обычно за такую помощь платят немалые деньги, а у нас такие занятия входят в курс повышения квалификации.

Нос

(Анекдот: «Привычка зарубать себе на носу сделала из Буратино человека»).

Нос – это обоняние, нюх на все новое. Держать нос по ветру необходимо риелтору, он должен уметь быстро реагировать на все изменения рынка и жизни в целом. А сегодня и речи не идет о стабильности: только успевай отслеживать все метаморфозы и подстраиваться под них.

Что дает ИНКОМ: у нас все функционирует так, чтобы сотрудники легче справлялись с вызовами времени. Автоматизация работы, предоставление всех возможностей, имеющихся сегодня в цифровом мире, множественные современные инструменты для реализации любых задач и идей – все для успеха наших специалистов.

Рот

(Анекдот: «Выходя из себя, закрывайте за собой рот»).

Рот – не только для того, чтоб в него есть. Нужно уметь разговаривать с людьми, полноценно и искренне общаться. Это – коммуникабельность. А для эффективного и искреннего общения с людьми он должен стремиться быть нужным, востребованным.

Что дает ИНКОМ: сотовая и цифровая связь, базы данных, отработанные схемы взаимодействия с людьми – все это способствует налаживанию и выстраиванию взаимоотношений с клиентом. А для облегчения достижения цели (контакта с потенциальным заказчиком риелторской услуги) наши сотрудники могут работать и в удобных офисах, и «на удаленке», и им отовсюду доступны все ресурсы компании.

Шея

(Анекдот: «В переполненном автобусе: «Если вы на следующей не выходите, то переседайте, пожалуйста, на другую шею»).

Говорят, куда шея повернет, туда голова и смотрит. Если шея хочет быть «красивой» и успешной, то голова держит курс на карьеру. Риелтор – человек успеха. А карьера способствует тем, кто эффективен в работе. Если человек нацелен на результат и достигает своих целей, то рост по «лестнице с должностями прикладывается» сам собой.

Что дает ИНКОМ: у нас каждый имеет возможность выйти «из солдат в генералы». Наши руководители всех уровней – бывшие стажеры и агенты, начинавшие свой путь в ИНКОМе. Все сделали карьеру в стенах родной компании. И у каждого есть возможность пройти похожий путь и внутри компании, и вовне. Мы многим дали возможность сделать карьеру в других отраслях: пройдя наше обучение, получив навыки работы у нас, бывшие риелторы

стали хорошими управленцами в различных сферах, а кто-то открыл свои агентства недвижимости в других городах. Компания не даром уделяет внимание обучению, давая современные инструменты для роста в любом бизнесе.

Портрет в целом

(Иоганн Гете: «Манеры человека — это зеркало, в котором отражается портрет его»).

Мы получили портрет образованного человека любого пола, нацеленного на результат, имеющего активную жизненную позицию и умеющего быстро реагировать на вызовы времени, любящего общение и желающего всегда оставаться нужным. А фоном этого портрета – успешная и достаточно быстрая карьера.

Отдельно отметим, что на позицию «агент по недвижимости» стало приходить больше молодежи, чем раньше. И это здорово: новые поколения мобильны, легко ориентируются в быстро меняющейся реальности, легко перестраиваются, прекрасно «ладят» с гаджетами. Они – прекрасный противовес замечательным, профессиональным, уже наработавшим опыт, поколениям. Все вместе, уравнив веса времени, они смогут достигать наивысших результатов.

Мы ждем всех – и молодых и опытных, и новичков и профессионалов. Всех, чей портрет приближен к написанному нами. Телефон: 8 (495) 363 1010.