****

**GIỚI THIỆU:**

**Khai giảng**: ngày 26/05/2017

**Thời gian học:** Thứ 7 và Chủ nhật(ngày 26 và 27/5/2018)

**Học phí:** Công ty CP Mizar Land hỗ trợ 100% học phí và công việc sau khóa học

**Liên hệ:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Trường Doanh nhân Top Olympia HCM****Đ/c :** Tòa nhà CTIN,435 Hoàng Văn Thụ, Tân Bình, HCM**ĐT:** 0888444157 (Ms.Hà)**Email**: top.olympia@gmail.com**Website:** http://top-olympia.edu.vn/ | **Công ty Cổ phần Mizar Land****Đ/c:** 55 Đặng Dung, P. Tân Định, Q.1, Tp. HCM**ĐT:** 0911.070.011 – 0934.505.246 (Ms Nguyên)**Website:** http://mizarland.vn/ |



**CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO**

**BÍ QUYẾT THÀNH CÔNG CỦA NHÀ MÔI GIỚI** BẤT ĐỘNG SẢN

“BÍ QUYẾT THÀNH CÔNG CỦA NHÀ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN” => Những nguyên tắc & kỹ năng này đã được đúc kết từ kinh nghiệm của những người thành công ở mọi vị trí & cấp bậc của nhiều ngành nghề khác nhau đặc biệt là nghề Môi giới BĐS. Rất nhiều người áp dụng những nguyên tắc này đã nhanh chóng đạt được thành công lớn trong nghề vì những ý tưởng, phương pháp hay kỹ năng đều đã được thử nghiệm & chứng minh qua những trải nghiệm thực tế. Nếu bạn hiểu rõ & tích cực áp dụng những nguyên tắc này thì chỉ trong vài năm bạn sẽ đạt được những thành công mà 1 người bình thường phải mất nhiều năm mới đạt được

**MỤC TIÊU:** Sau khoá học, học viên sẽ:

* Hiểu được nghề Môi giới bất động sản
* Được trang bị những kiến thức, kỹ năng, phương pháp để khai thác khách hàng tiềm năng một cách hiệu quả
* Biết cách chốt sale bất động sản hiệu quả khiến cho khách hàng của bạn hài lòng
* Biết cách khai thác kênh đăng tin và chăm sóc khách hàng hiệu quả trong ngành bất động sản
* Nắm rõ tổng quan nghề, lộ trình công danh trong nghề môi giới bất động sản
* Biết cách đánh giá, lựa chọn chính xác một nhà / đất tốt và đủ điều kiện mua bán
* Xây dựng niềm đam mê và phát triển sự nghiệp môi giới bất động sản thành công.
* Được tuyển dụng vào làm tại công ty Bất động sản …. Ngay sau khi khóa học kết thúc

**NHỮNG AI NÊN THAM GIA?**

* Các nhà môi giới Bất động sản, nhân viên các sàn giao dịch bất động sản
* Những ai quan tâm tới lĩnh vực bất động sản và muốn xây dựng, phát triển sự nghiệp với nghề.
* Sinh viên mới ra trường

**PHƯƠNG PHÁP HUẤN LUYỆN**

Khóa đào tạo chú trọng việc ứng dụng các kiến thức và kỹ năng vào thực tiễn, nhấn mạnh sự tham gia tích cực của học viên trong quá trình học. Phương pháp đào tạo sẽ là sự kết hợp giữa việc giới thiệu các khái niệm, kỹ năng, và việc thảo luận tình huống. Các học viên được khuyến khích chia sẻ những kinh nghiệm thực tiễn và những ý tưởng với các học viên khác. Đồng thời, học viên sẽ có cơ hội để trao đổi với giảng viên về những vấn đề thực tiễn về bán hàng trong lĩnh vực bất động sản mà công ty đang gặp phải để từ đó tìm ra nguyên nhân cũng như giải pháp hữu hiệu.

**NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH**

|  |  |
| --- | --- |
| **Chuyên đề** | **Nội dung chính** |
| **Phần 1:****THÀNH BẠI TRONG ĐỜI** **Ước Mơ Trong Đời** | * Trong cuộc sống hàng ngày, chúng ta có nhiều cơ hội để quan sát những người làm việc chung quanh. Chúng ta tự hỏi:
* Tại sao có người được trả lương cao hơn?
* Tại sao có người thành công hay thất bại?
* Tạo sao có người được thăng tiến nhanh chóng?
 |
| **Phần 2:****NIỀM TIN NGHỀ NGHIỆP****Theo Đuổi Ước Mơ** | * Hầu hết các ngành nghề đều bị ảnh hưởng bởi nền kinh tế.
* Thị trường bất động sản cũng không ngoại lệ. Khi thị trường xuống thì nhiều nhà môi giới cũng chuyển sang nhiều ngành nghề khác. Tuy nhiên, đối với những nhà môi giới có chiến lược kinh doanh thì họ vẫn thành công dù thị trường thay đổi. => Chính niềm tin vào nghề nghiệp & tiềm năng của nghề đã giúp cho họ vượt qua khó khăn khi thị trường chậm & đạt thành công lớn khi thị trường trở lại bình thường.
* *=> Làm thế nào để nhà môi giới tồn tại & thành công mà không* *bị ảnh hưởng bởi thị trường?*
 |
| **Phần 3:****NGHỆ THUẬT BÁN HÀNG** **Theo Đuổi Ước Mơ** | * Tìm hiểu bản chất của bán hàng là gì?
* Khó khăn & bí mật của người bán hàng là gì?
* 4 nguyên tắc để giải quyết những nghi ngại khách hàng
* Giải quyết & thảo luận những lo ngại của khách hàng
* Những cách thức ứng phó với khách hàng
* Hiểu tâm lý khách hàng & cách đối phó
* Tìm hiểu động cơ & nắm bắt tín hiệu của khách hàng
* Đánh giá khách hàng
* 4 nguyên tắc giải đáp những phản đối của khách hàng
* 5 giai đoạn thuyết phục khách mua
* 8 yếu tố để chốt sale & Chăm sóc khách hàng
 |
| **Phần 4:** **KỸ NĂNG MÔI GIỚI** | * **Quy trình phục vụ khách hàng:**
* 1. Tạo sự tin tưởng với Khách hàng
* 2. Giới thiệu dự án
* 3. Tư vấn
* 4. Tham quan dự án
* 5. Thuyết phục/chốt hợp đồng giao dịch
* 6. Chăm sóc & theo dõi
* => Mục đích của qui trình này là giúp Nhà môi giới có thêm
* Ý tưởng & kỹ năng để bổ túc hay xây dựng qui trình phục vụ khách hàng 1 cách hiệu quả/ chuyên nghiệp hơn, giúp các nhà môi giới có niềm tự tin khi giao dịch với khách hàng từ lúc bắt đầu cho đến khi kết thúc
 |
| **Phần 5:** **THĂNG TIẾN VÀ THAY ĐỔI ĐỂ THÀNH CÔNG** | * Các nguyên tắc và Kỹ năng để thăng tiến trong nghề môi giới BĐS
* Xây dựng thương hiệu cá nhân trong nghề môi giới BĐS
* Thay đổi để thành công lớn với nghề Môi giới BĐS
 |

**GIẢNG VIÊN DỰ KIẾN PHỤ TRÁCH**

|  |  |
| --- | --- |
| **E:\TAI LIEU - MUNG\IFA DA NANG\GIANG VIEN\HINH GIANG VIEN\Kiet.jpg** |  **ThS. Vương Anh Kiệt** (Hoạt Động Trong Lĩnh Vực BĐS từ năm 1982 - 19 năm tại Hoa Kỳ & 15 năm tại Việt Nam)* Giảng viên cao cấp Trường Doanh nhân Top Olympia
* **Tại Hoa Kỳ:** Nguyên Giám đốc các công ty: Công ty Môi giới BĐS (Real Estate); Cty Dịch vụ Tài chính (Mortgage); Cty Đầu tư ( Mua bán BĐS); Dịch Vụ Đào Tạo: Kỹ năng môi giới BĐS
* **Tại Việt Nam:**
* Thành lập & điều hành hệ thống môi giới bất động sản Century21 tại Việt Nam với 8 văn phòng & trên 270 Nhà Môi Giới hợp tác
* Giảng viên lớp BĐS tại Việt Nam: Top Olympia, Đại học Kinh Tế, Khoa Học Xây Dựng, Đại Học Mở, Đại Học Marketing, Viện Quản trị & Tài chính, Top Education, Doanh nghiệp tư nhân v.v.
 |