

SKARPERE VURDERINGER!

- Højere hitrate på vurderinger
- Større varelager
- Sparring og coaching efter vurderingsmøde 1 og 2
- Skarpere vurderinger – så langt som muligt på V1 og nøglen med hjem på V2
- Personlig feed-back
- Inspiration til nye tiltag

INVESTERING:

Kr. 5.000 + moms pr. mægler, heri er inkluderet sambesøg på V1 og V2 med feed-back efter møderne. Hertil kommer inspiration til nye tiltag, der vil øge hitraten.



2 X 2 TIMERS SAMBESØG

VURDERINGSMØDE 1 – SAMBESØG OG FEED-BACK

Vi mødes 30 min før V1 og gennemgår strategi for mødet. Vi tager en snak om mæglerens mål med V1, og hvad sælger skal opleve. Mægler kan komme med individuelle ønsker til fokusområder for feed-back efter V1.

Under mødet er mægler PÅ. Vi vurderer mæglerens præstation og kundens oplevelse. Hvordan sælger mægler sig selv, butikken og kæden? Hvordan opbygger mægler tillid overfor sælger? Hvor stor empati har mægler? Hvor langt kommer mægler på V1?

Efter V1 giver vi feed-back på mæglerens styrker og påpeger fokusområder, der kan være med til at forbedre sælgers oplevelse og gøre mægleren endnu skarpere på næste V1.

VURDERINGSMØDE 2 – SAMBESØG OG FEED-BACK

Vi mødes 30 min før V2 og gennemgår strategi for mødet. Hvordan får vi nøglen "med hjem"? Hvad skal sælger opleve på V2? Mægler kan komme med individuelle ønsker til fokusområder for feed-back på V2.

Under mødet er mægler PÅ. Vi vurderer mæglerens præstation og kundens oplevelse. Hvordan sælger mægleren prisen på boligen, salgsstrategien, salær/markedsføring, afslutningsteknikker og evt. opfølgning (V3)?

Efter V2 giver vi feed-back på mæglerens styrker og påpeger fokusområder, der kan være med til at forbedre sælgers oplevelse og gøre mægleren endnu skarpere på næste V2.

HVORDAN VINDER DU MERE?

Vi giver mægleren ideer, inspiration og værktøjer med Best Practice eksempler fra hele landet.

