

## KỸ NĂNG MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN

Nhiều bạn trẻ vô cùng háo hức bước chân vào nghề môi giới bất động sản bởi sức hấp dẫn của tiền bạc, bởi những tấm gương là các bạn trẻ kiếm được cả tỉ đồng từ chính nghề này.



Tuy nhiên, khi bước chân vào nghề thì gặp vô vàn khó khăn, nên thực tế chỉ có 5% đạt được thành công, số còn lại sống lay lắt với nghề, thậm chí chuyển sang nghề khác cũng khó khăn do thói quen kiếm tiền “cục” từ nghề này.

Vậy để thành công trong nghề, bạn cần phải có đủ 9 yếu tố sau mới có cơ hội để thành công.

## **1. Kỹ năng phân tích sản phẩm bất động sản**

Nhu cầu sở hữu bất động sản của mỗi người là khác nhau, có người muốn mua để cho thuê, có người muốn mua để ở, có người muốn mua để đầu tư sinh lời, nhưng cũng có những người muốn mua chỉ để thoả mãn cảm xúc cá nhân mà thôi. Vì vậy, người môi giới bất động sản nhất thiết phải biết phân tích sản phẩm của mình đáp ứng được chính xác nhất cho nhóm đối tượng nào. Đây chính là kỹ năng căn bản để bạn bắt đầu quy trình bán, chính vì điều này, các chủ sàn thường phải “đè” các bạn ra để đào tạo về sản phẩm.

## **2. Kỹ năng phân tích đối tượng khách hàng**

Sau khi bạn đã biết chính xác đối tượng khách hàng của bạn là ai, thì trách nhiệm của bạn là phải tìm ra nơi họ thường đến, nơi có thông tin của họ, trang mạng mà họ hay truy cập, sở thích và lo sợ của họ... Từ đó bạn mới có thể tiếp cận họ một cách “nhẹ nhàng” và hiệu quả.

## **3. Kỹ năng Telesale**

“Xin lỗi, tôi bận”, đó là câu trả lời mà các bạn trong nghề môi giới thường xuyên gặp phải, mặc dù không muốn nghe. Vậy nên, phương pháp xây dựng nội dung tiếp cận, và kỹ năng tiếp cận khách hàng là cả một nghệ thuật. Đây là bước mà các bạn nhân viên môi giới bất động sản thường xuyên thất bại. Sau bước này, có tới 50% saler nghĩ tới chuyện bỏ nghề, nếu vượt qua, họ tiếp tục đối mặt với khách hàng trong vòng tiếp theo.

## **4. Kỹ năng tư vấn**

Làm thế nào để khách hàng nhận ra rằng, đây mới là căn nhà mơ ước của mình, đây mới là sản phẩm sinh lời của mình, hay đây mới là căn nhà cho thuê hiệu quả? Điều đó, phụ thuộc hoàn toàn vào sự lắng nghe và phân tích tâm lý, nhu

cầu khách hàng của bạn. Đến vòng này, có tới 10% sales thất bại và bỏ nghề. Nếu bạn vượt qua vòng này, thì vòng làm cho khách hàng ra quyết định sẽ là thử thách tiếp theo của bạn.

### **5. Kỹ năng chốt sale**

Người đi mua luôn đau khổ hơn người bán, nhưng bạn thường nghĩ ngược lại, điều này khiến bạn mất bình tĩnh và dồn người mua bằng phương thức “chèo kéo”. Hãy làm cho khách hàng ra quyết định bằng chính niềm tin và cảm xúc của họ, đó là cả một nghệ thuật. Vòng này, có tới 25% bỏ cuộc, vì gặp khách nhiều mà chốt chẳng được bao nhiêu. Thoát được vòng này, bạn gần như là người chiến thắng, vì khách hàng đã xuống “cọc”.

### **6. Kỹ năng chăm sóc khách hàng**

Bạn nên nhớ, khách hàng xuống cọc, chưa đồng nghĩa với việc đã kết thúc bán hàng. Bạn phải tiếp tục chăm sóc, chia sẻ lo lắng cùng khách hàng một cách kịp thời để hoàn tất công đoạn mua bán.



## **7. Kỹ năng quản trị tệp khách hàng**

Tài sản lớn nhất của những người làm nghề lâu năm, chính là họ sở hữu tệp khách hàng đã từng giao dịch với họ và hạnh phúc sau giao dịch. Họ sẽ yên tâm giao dịch với bạn lần tiếp theo, hoặc giới thiệu khách hàng cho bạn. Vậy nên, hãy quản trị và khai thác tốt tệp khách hàng mà bạn có.

## **8. Hãy là nhà môi giới chuyên nghiệp và kiên định**

Một người mới bước chân vào nghề, thường phải mất 3 tháng mới có thành quả đầu tiên, mất hàng năm, thậm chí vài năm mới có được tệp khách hàng để khai thác. Nhưng thực tế, các bạn trẻ không sẵn sàng đón nhận quy luật tất yếu này, họ kỳ vọng, rồi thất vọng, rồi trễ giờ, rồi mệt mỏi, rồi bỏ cuộc. Có đến 10% số nhân viên đã có kết quả bán hàng, nhưng họ vẫn bỏ cuộc, do chu kỳ thành công kéo dài khiến họ không đủ kiên trì.

## **9. Sự tự mãn**

Thành công trong nghề môi giới bất động sản là quá nhanh so với ngành nghề khác, may mắn một nhân viên có thể kiếm được vài tỉ một năm. Điều này, cũng đồng nghĩa với việc họ cho rằng họ quá giỏi, họ cho mình được cái quyền ăn chơi, họ ngủ say trên chiến thắng, rồi lại gặp thất bại và bỏ cuộc.

Khả năng môi giới là chìa khoá để hoàn thành bất cứ một thương vụ về bất động sản thành công nào, dù lớn hay nhỏ. Vấn đề ở đây là nghệ thuật môi giới phức tạp hơn nhiều việc mặc cả giá bán. Đó là sự chuẩn bị tinh thông, kiến thức về bản tính của con người, là cách thức tìm hiểu làm thế nào để phát hiện và khai thác được những điểm yếu của đối phương, học những kỹ năng đặc biệt và nhiều điều

phức tạp khác. Theo Donald Trump thì trong môi giới về bất động sản nên áp dụng các thủ thuật sau :

## 10. Tạo nên tính độc nhất cho bất động sản

Một trong những quy luật cơ bản nhất của bản chất con người là chúng ta ai cũng muốn có thứ mà người khác muốn có hoặc không ai khác có được. Nếu bạn nói với ai đó rằng bạn không muốn bán một khu bất động sản của mình, có thể họ sẽ muốn có được khu bất động sản đó hơn. Thậm chí, có thể họ sẽ bám lấy bạn cho đến khi bạn phải đưa ra một mức giá. Điều đơn giản là một thứ gì đó với số lượng có giới hạn sẽ tạo ra một mong muốn sở hữu nó.

## 11. Đừng để cảm giác hợp lý đánh lừa

"Cảm giác hợp lý" đánh lừa tất cả những ai không chú ý đến nguy hiểm mà nó tạo ra. Đó là sự nhẹ dạ của những ai tin vào những gì mà họ đọc được từ các văn bản hoặc nghe được từ các phương tiện thông tin đại chúng hay một vài nguồn thông tin xác đáng từ chính quyền. Nó âm thầm ảnh hưởng đến việc đưa ra quyết định của tất cả mọi người trong cách biểu hiện của nó.





Vậy làm thế nào để tránh được hiệu ứng thôi miên của cảm giác hợp lý?

Đừng tiếp nhận thụ động mọi điều mà bạn đọc được hoặc nghe được từ những người môi giới, những người bán, những người mua, những người đi thuê, các chuyên gia hoặc những gì bạn xem được trong tivi như thể là chúng đã được khắc vào đá. Hãy sẵn sàng chấp nhận đào bới lại thông tin để xác nhận lại sự thật đằng sau bất kỳ một dự án nào anh tham gia.

Và làm thế nào để sử dụng nguyên tắc về cảm giác hợp lý phục vụ cho lợi ích của mình?

Bây giờ bạn biết được ảnh hưởng của sự rõ ràng của tính hợp pháp đối với những điều khác, thật dễ dàng sử dụng nó cho lợi ích của bản thân. Hãy sử dụng văn phong dễ đi vào lòng người với những bài viết trên các tờ báo được ưa chuộng và phù hợp, các báo cáo từ các nguồn xác đáng của chính quyền và các khu bất động sản được ưa chuộng khác để so sánh mà bạn thu thập được.

Quảng cáo trên phương tiện thông tin đại chúng, nhấn mạnh đó là "những căn hộ cho thuê cuối cùng", "phần cho thuê cuối cùng của chủ thầu", "giảm giá lần cuối", "chào giá đặc biệt", "thiết kế đặc biệt" hoặc một câu nào đó tương tự sẽ tạo ra được mong muốn sở hữu bất động của bạn.





Hãy dùng trí tưởng tượng của bạn nhưng mọi thứ phải khéo léo để đạt được hiệu quả.

## 12. Bất kỳ cuộc thương lượng nào cũng cần lập kế hoạch trước

Điều này chỉ ra rằng người ta sẽ cố gắng ở mức độ cần thiết tối thiểu để hoàn thành bất cứ một thương vụ nào. Điều này rất ăn khớp với sức mạnh của việc lập kế hoạch trước trong đàm phán. Hầu hết chúng ta hoặc không biết cách chuẩn bị trước cho một cuộc đàm phán hoặc ngay cả khi có kiến thức cần thiết cũng quá lười để dành thời gian làm việc này. Đây luôn và thường là một lỗi lớn và rất tốn kém. Nếu có thể đoán trước được các câu hỏi mà mình có thể nhận sẽ nhận được khi ngồi vào bàn đàm phán bạn có thể sẽ đưa ra được những câu trả lời khéo léo và đáp ứng mong muốn của người đưa ra câu hỏi.

Ở giai đoạn đầu của cuộc đàm phán, điều bạn nói và cách nói như thế nào có thể giúp bạn có được hiệu quả cao nhất. Ví dụ, khả năng đưa ra câu trả lời nhanh nhất và chín chắn đối với một câu hỏi nhạy cảm sẽ đem lại cảm giác thoải mái cho người đưa ra câu hỏi. Mặc dù bạn có thể đã suy nghĩ về câu hỏi đó trước khi nói được đưa ra, lập kế hoạch trước cho phép bạn phản ứng lại một cách tự nhiên như là bạn vừa mới nghĩ về nó. Bạn có thể nói "thế ý kiến này thì sao?" hoặc "Tôi vừa nghĩ về một điều có lẽ sẽ đem lại hiệu quả tốt".

Thực tế là cách suy nghĩ tự nhiên của bạn giống của họ sẽ tạo ra không khí tin tưởng chung và thoải mái trên bàn đàm phán. Lập kế hoạch trước cũng nên bao gồm việc tìm những bài viết trên báo hoặc tạp chí để hỗ trợ cho luận điểm của bạn. Các con số thống kê từ những nguồn tin cậy cũng có hiệu quả và rất thuyết phục vì chúng bao hàm "Cảm giác hợp lý".

Các nhà đầu tư bất động sản có xu hướng suy nghĩ rằng việc mua hoặc bán bất động sản chỉ là cuộc đàm phán duy nhất với một lần chuẩn bị. Không đúng như vậy. Đó là một chuỗi có lẽ của hàng trăm cuộc đàm phán với rất nhiều giai đoạn khác nhau.

Mỗi một cuộc điện thoại là một lần đàm phán, mỗi một lá thư gửi là một vòng đàm phán, mỗi một lần giao tiếp trong thực tế là một cuộc đàm phán. Và cần phải xử lý chúng riêng biệt với nhau để có được kết quả cuối cùng là điều bạn mong muốn.

### 13. Tránh một thương vụ bị quyết định vội vàng



Nếu bạn cố gắng thương thuyết một hợp đồng nhanh chóng, hiển nhiên là một bên tham gia sẽ quên một điều gì đó quan trọng. Hơn nữa, điều này chỉ trở nên rõ ràng sau khi hợp đồng được ký kết và sẽ quá muộn để sửa chữa những sơ suất đó.

Những cuộc đàm phán kết thúc quá nhanh thường để lại cảm giác bất an cho một bên tham gia. Một hợp đồng được ký kết nhanh chóng vi phạm rất nhiều nguyên tắc đàm phán cơ bản và hiếm khi là một cách tiếp cận đúng đắn. Tuy nhiên, đối với một người đàm phán có kỹ năng và kinh nghiệm, nhanh chóng ký kết một hợp đồng có thể là một vũ khí lợi hại để có được kết quả đáng nhẽ sẽ không xảy ra nếu phía bên kia có thêm thời gian để xem xét các yếu tố quan trọng. Hãy cẩn thận tối đa khi đẩy nhanh tốc độ đàm phán và thường thì tốt nhất vẫn đàm phán từ từ.

Lý do ở chỗ, việc thoả mãn lòng tự trọng của cả hai phía trong đàm phán là cần thiết để có được một kết luận cả hai bên cùng chấp nhận. Hãy nhớ rằng từ đàm phán bao hàm cả nghĩa “lòng tự trọng” trong đó. Mỗi người tham phải cảm thấy rằng mình đã giành được một số nhượng bộ khó khăn từ phía đối phương và thoả mãn lòng tự trọng của mình rằng mình đã hoàn thành tốt nhiệm vụ.

#### **14. Đầu tư thời gian**

Điều này có liên hệ với vấn đề “Tránh một thương vụ vôi vàng”. Việc đầu tư thời gian cho biết một người càng dành nhiều thời gian đầu tư và một thương vụ, sẽ càng ít khả năng ông ta sẽ từ bỏ nó".

Trong một cuộc đàm phán, bạn có thể sử dụng kỹ năng này để phục vụ cho lợi ích của mình bằng cách buộc bên kia dành nhiều thời gian cho thương vụ hơn, với những yêu cầu hợp lý về thông tin, để có được một cuộc đàm phán chậm và kéo dài về mặt thời gian và những điều tương tự.

Vì người ta ghét ý tưởng phải phí phạm thời gian vào cái gì đó, họ sẽ làm mọi thứ để cứu vãn giao dịch đó. Rất khó để một ai đó nói rằng “hãy quên tất cả đi” và bỏ đi sau khi đã đầu tư một lượng lớn thời gian và cố gắng vào nó.