

۱۹۳۷۶۸۸



فروغ ملک به سبک گرگ وال استریت

نویسنده:

Seyed Mohammad Hadi Tolouei

سید محمد هادی طلوعی

انتشارات فرهوش

سرشناسه	: طلوعی، سیدمحمدهادی، ۱۳۷۱ -
عنوان و نام پدیدآور	: فروش املاک به سبک گرگ وال استریت / سیدمحمدهادی طلوعی؛ [ناظر فنی ساجده مرادی].
مشخصات نشر	: تهران: فروش، ۱۳۹۷.
مشخصات ظاهری	: ۷۵ ص. ۵/۲۱×۵/۱۴، س م
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۴۹۵-۴۱۴-۳
وضعیت فهرست نویسی	: فیپا
موضوع	: فروشندگی -- جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع	: Selling -- Psychological aspects
موضوع	: موفقیت در کسب و کار
موضوع	: Success in business
رده بندی کنگره	: ۸ / ۵۴۳۸ I۴ / ۱۳۹۷۹ ط ۸
رده بندی دیسک	: ۶۵۸/۸۵
شماره کتابشناسی	: ۵۴۱۰۰۰۰



فروش املاک به سبک گرگ وال استریت

سید محمد هادی طلوعی

ناظر فنی: ساجده مرادی

صفحه آرا: اکرم ملک نژاد

طراح جلد: امیر باغدشتی

نوبت چاپ: اول - پاییز ۱۳۹۷

تیراژ: ۱۰۰۰ جلد

قیمت: ۳۰۰.۰۰۰ ریال

کلیه حقوق چاپ و نشر مخصوص و محفوظ ناشر است.

آدرس: میدان انقلاب ضلع جنوب شرقی ساختمان مترجمان پلاک ۱۷ طبقه ۱ و طبقه ۲

انتشارات: ۰۹۱۰۷۸۹۲۷۴۷ - ۶۶۴۰۱۱۶۱

دیرخانه: ۶۶۹۱۱۷۲۶ - ۶۶۴۰۶۳۰۹

دورنگار، ۸۹۷۸۴۵۵۸

www.farhooshpub.com

فهرست مطالب

فصل اول.....	۷
شخصیت قدرتمند در فروش ملک و املاک.....	۱۰
رسیدن به آمادگی ذهنی برای داشتن یک شخصیت قدرتمند.....	۱۰
با اطمینان کامل منتظر موفقیت باشید.....	۱۱
تصمیم بگیرید انتظار بهترین‌ها را داشته باشید.....	۱۲
بدبینی و عیب جویی خریداران را با اطمینان نادیده بگیرید.....	۱۲
نکرتان را عود کنید تا زندگی‌تان تغییر کند.....	۱۳
موفقیت در فروش.....	۱۳
شغل شما و هدایای شما.....	۱۴
تمرین ذهنی را ادامه دهید.....	۱۵
تمرینات عملی.....	۱۶
چگونه به یک مشاور املاک متخصص تبدیل شوید.....	۱۶
چگونه می‌شود به یک متخصص تبدیل شوید.....	۱۷
اهمیت بازدید از فایل‌ها (فایل‌بانی).....	۱۷
نکات مهم در بازدید و کارشناسی از ملک.....	۱۸
تمرینات عملی.....	۲۰
گنجی به نام آگهی.....	۲۲
با آگهی.....	۲۳
روشی که آژانس‌های املاک برای افزایش درآمد خود از آن استفاده می‌کنند.....	۲۳
سیستم درآمدی آژانس‌های املاک.....	۲۴
دو عامل اصلی برای موفقیت در مشاوره املاک و بدست آوردن کمیسیون.....	۲۵
تبدیل شدن به یک حرفه‌ای در مشاوره املاک.....	۲۷
چگونه یک آگهی املاک پر زنگ خور بدهیم.....	۲۷
نکته مهم.....	۲۸
استاد جواب دادن به آگهی‌های شوید.....	۲۸

- ۲۹ هدف اصلی از آگهی.....
- ۳۰ مطالعه موردی.....
- ۳۱ نکات مهم در پاسخگویی به آگهی های املاک.....
- ۳۴ مراحل اجرا.....
- ۳۶ تمرینات عملی.....
- ۳۷ ۳ دقیقه طلایی قبل از بازدید از ملک.....
- ۳۷ دقیقه طلایی در اولین برخورد.....
- ۳۷ عامل دوستی، مهم ترین عامل در فروش ملک.....
- ۳۸ چه کارهایی ۳ دقیقه طلایی (قبل از بازدید از ملک) انجام دهیم.....
- ۴۰ تمرین عملی.....
- ۴۱ نکته مهم، میل اصلی خرید یک ملک چیست؟.....
- ۴۱ انگیزه اولیه.....
- ۴۲ دو انگیزه عمده در خرید ملک.....
- ۴۳ هر دو مطرح سازید.....
- ۴۳ تصمیمات مربوط به خرید احساس هستند.....
- ۴۴ میل به خرید را افزایش دهید.....
- ۴۴ ۳ دقیقه دوم قبل از بازدید از ملک (شناخت نیازها و واسطه های مشتریان).....
- ۴۵ لغزش فرویدی.....
- ۴۶ از سوالات باز استفاده کنید.....
- ۴۶ کسی که سؤال می کند کنترل را در دست دارد.....
- ۴۷ نیازهای اولیه هر انسانی.....
- ۴۸ مهم ترین نیاز و خواسته خریداران احتمالی.....
- ۵۰ تمرینات عملی.....
- ۵۱ بازدید و معرفی ملک.....
- ۵۱ یک نکته مهم دیگر.....
- ۵۲ معرفی ملک.....
- ۵۲ نشان دهید، منافع را تصویر سازی کنید و سوال کنید.....

۵۳ تصاویر کلمه‌ای خلق کنید

۵۳ برای مثال

۵۴ و حال در بازدید از این آپارتمان ۷۵ متری

۵۴ تمرینات عملی

۵۵ چگونه با اعتراضات و انتقادهای رو به رو شویم؟

۵۵ آن را به عنوان یک سؤال در نظر بگیرید

۵۶ دلایل خوبی بیاورید

۵۶ اعتراض کردن را ساده کنید

۵۷ اعتراضی که به آن جاری نمی‌شوند

۵۷ عذر و هانه

۵۷ اعتراض را - کس کنید

۵۸ به یک جواب خوب بپردازید

۵۸ تمرینات عملی

۵۹ نهایی کردن و بستن قرارداد

۵۹ از قبل به پایان بیندیشید

۶۰ شش شرط مهم برای نهایی کردن و بستن قرارداد

۶۰ دعوت به نشست

۶۱ تنها سؤال کنید

۶۱ نکته مهم

۶۵ فصل دوم

۶۵ استاد جواب دادن به آگهی‌های املاک شوید

۶۵ هدف اصلی از آگهی

۶۷ فصل سوم

۶۷ مهارت‌های که شما را از دیگر مشاوران املاک متمایز می‌کند

۶۸ شرایط مشاوران املاک

۶۹ مسیر موفقیت یک مشاور املاک

۷۰ تبدیل شدن به یک حرفه‌ای در شغل مشاور املاک

و اما مهارت‌هایی که شما را هدایت می‌کند تا به یک مشاور املاک حرفه‌ای تبدیل
شوید..... ۷۱

www.ketab.ir