

در این بخش کلیه اصطلاحات ثبتی یا حقوقی که در دفاتر املاک کاربرد دارد جمع آوری شده که شما می توانید هنگام نیاز از آن استفاده کنید.



در گزینه نکات مشاوره که در این واژگان آمده ، نحوه برخورد با مشتریان و باید و نباید هایی که مشاور بایستی جهت جذب مشتری به آن توجه نماید آورده شده است و در این زمینه آموزش های لازم را به مشاور می دهد.

رعایت نکات زیر می تواند ما را در انجام یک مشاوره خوب و موفقیت آمیز یاری دهد :

* آراستگی و نحوه لباس پوشیدن مناسب و معطر بودن در تمام مراحل مشاوره بر ذهنیت مشتری بسیار تاثیرگذار است

* هنگام مشاوره ، شروع کننده بحث نباشیم بدترین کار در مشاوره این است که بدون این که از احساسات و تفکرات مشتری اطلاعی کسب کرده باشیم شروع به صحبت و رهنمود کنیم

* یک مشاور خوب اول شنونده خوبی است. اجازه دهیم مشتری نیازها و حتی گله و شکایات خود را مطرح کند و هیچگاه حرف او را قطع نکنیم

* هر صحبتی را با صبر و حوصله گوش دهیم و تلاش کنیم در حد مقدور نیازهای مشتری خود را برآورده کنیم

* بسیاری از مشاورین املاک قدر مشتریانی که به آنها مراجعه می کنند را نمی دانند. اتفاقی که معمولاً رخ می دهد این است که وقتی خانه ای مناسب مشتری ندارند بیشترین لطفی که در حق مشتری می کنند این است که کارت ویزیت خود را به مشتری می دهند و از او می خواهند که بعداً تماس بگیرد. این بدترین کاری است که می توان انجام داد. ما باید به هر فرد مراجعه کننده به چشم یک مشتری قطعی نگاه کنیم و از او اطلاعات تماسی لازم را بگیریم و به او قول دهیم که تمام تلاش خود را برای پیدا کردن خانه مورد علاقه او خواهیم کرد و البته باید واقعا این تلاش را بکنیم این کار حس اهمیت داشتن را به مشتری القا می کند و موجب اطمینان می شود و احتمال معامله را افزایش می دهد

* دروغ نگوئیم ! روند بازدید ملک چیزی است که مهمترین بخش از فرایند فروش یا اجاره یک خانه است. اگر آنچه را که قبل از بازدید تعریف می کنیم یا

بستن