



# СчастливыЙ Риэлтор

## Создание потока сделок



## Ярослав Панькив

- Бизнес-тренер; немножко риэлтор 😊.
- Автор книг «Управление эмоциями и ваша успешность», «Лучший учебник для риэлтора. Как стать успешным в профессии»; **«От слов к сделке»** 05.04.2019
- В 2018 г. стал серебряным чемпионом мира по зимнему плаванию, путешественник, начинающий писатель и увлеченный человек.

# Какие агенты добиваются профессиональных высот и финансовых успехов?

*Предположим, что у всех есть определенные способности к этой профессии*

# От чего зависит уровень доходов и благосостояния?



**Профессионализм**



**Время**

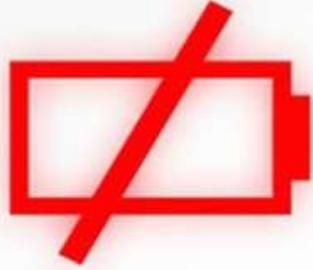


**Уровень ответственности**



**Уровень энергии**

# Где взять энергию и как ее не расплескать на второстепенное?



- Ведь за нашей энергией охотятся бренды, гаджеты, социальные сети.
- В ней нуждаются наши близкие, наши дети.



**Что кроме генетики и правильного образа жизни поможет нам в этом деле?**

**Ответ** - умение регулярно находится в  
ПОТОКОВОМ СОСТОЯНИИ

# Что такое потоковое состояние

**ВАМ знакомо СОСТОЯНИЕ,  
словно ты поймал попутный ветер,  
ты чувствуешь - это мой день, мой клиент, мой  
район?**

- это состояние потока, концентрированности и легкости, драйва и внутреннего спокойствия одновременно.

**Поток** - состояние, в котором человек полностью включён в то, чем он занимается. Это состояние характеризуется высокой сосредоточенностью, нацеленностью на успех, и тотальной вовлеченностью в процесс деятельности

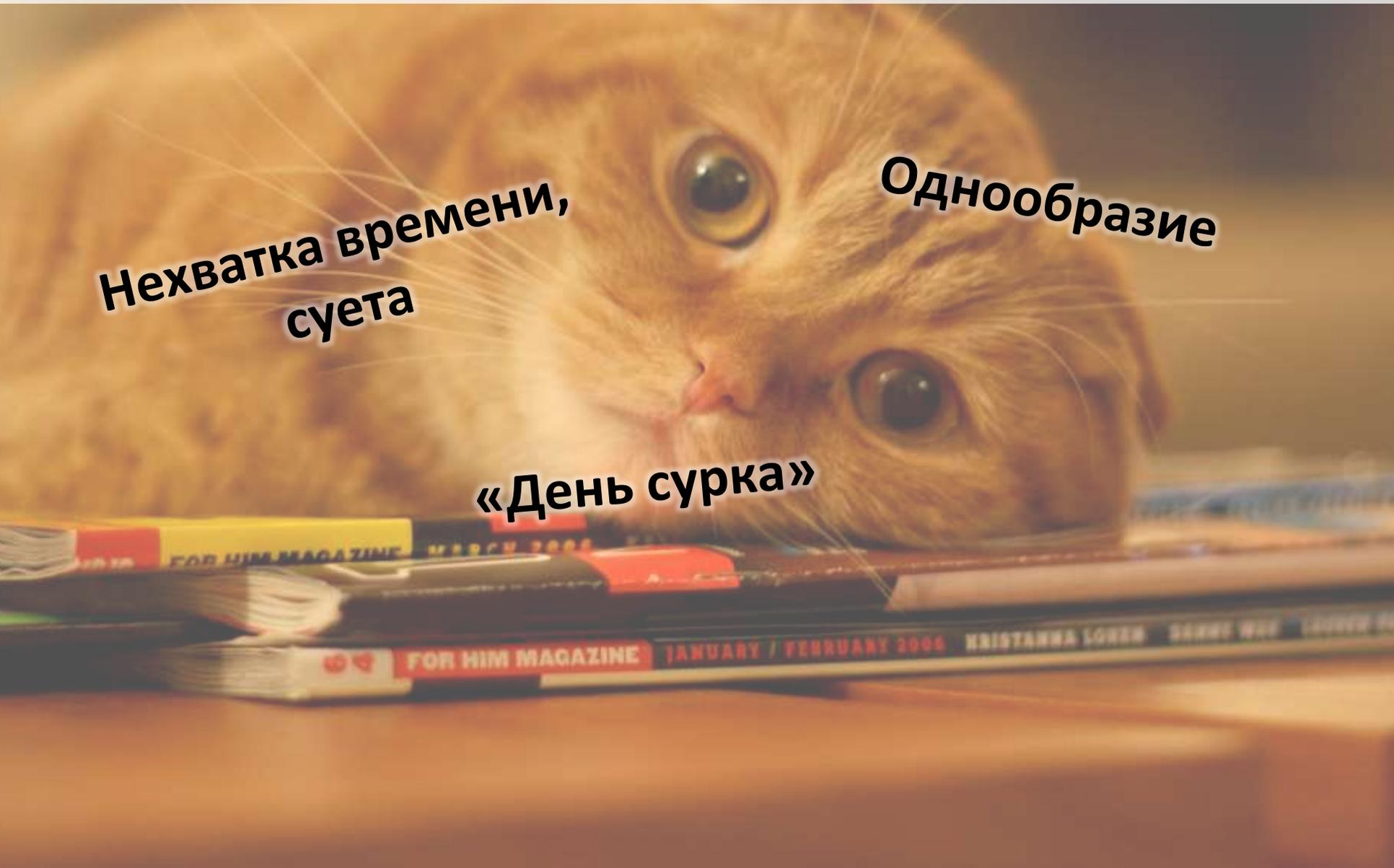


# Признаки отсутствия потока

Нехватка времени,  
суета

Однообразие

«День сурка»



# Характеристики ПОТОКА

**Концентрация на  
одном деле**

**Высочайшая  
производительность**

**Чувство подъема,  
уверенности в себе**

**Спокойствия,  
легкости, радости**

# Как научиться входить в состояние максимальной включенности в процесс деятельности?

## Составляющие для создания потоковой деятельности:

1. Я – ок, деятельность – ок (позитивное отношение к себе, труду, агентству, клиенту). Ощущение сопричастности к чему-то большему, великому.
2. Понимание главной цели и системы промежуточных задач (умение декомпозировать цель).
3. Система измерения результата (PDCI). Получение обратной связи на пути к цели (STAR-AR).
4. Умение концентрироваться на процессе. Meditation.
5. Умение различать новые требования рынка, видеть открывающиеся перспективы. ( Кайдзен, свой стиль).
6. Оптимальное соотношение уровня навыков и трудности выполнения задачи.

# Как руководитель создает условия для потоковой деятельности у агента?



# Мотивационная среда

- **Ценности, принципы, правила** → Отражены в СТАНДАРТАХ и регламентах.  
Личный пример РУКОВОДИТЕЛЯ
- **КОРПОРАТИВНАЯ культура** → Создается под цели, СИСТЕМНО, и не быстро.
- **СИСТЕМА управления** → Создается ежедневными управленческими действиями и ритуалами

# Планирование успеха

Обычно выставляем и контролируем **ИТОГОВЫЕ** показатели:

- объем продаж;
- количество сделок;
- средний чек;
- удовлетворенность сотрудников;
- количество лояльных клиентов.

**А начинать необходимо с ОПЕРЕЖАЮЩИХ** показателей:

- заявок от клиентов;
- холодных звонков по базе покупателей;
- обращений по рекомендациям;
- договоров с собственниками (эксклюзивные договора – отдельно);
- объектов в базе по привлекательной рыночной цене;
- просмотров с покупателями;
- договоров с покупателями.

# Процесс и результат

*У отца семерых детей спросили  
- Вы что, так любите детей?  
- Нет, нравится сам процесс!*

Вы получаете удовольствие от процесса или вас вдохновляет больше результат деятельности?

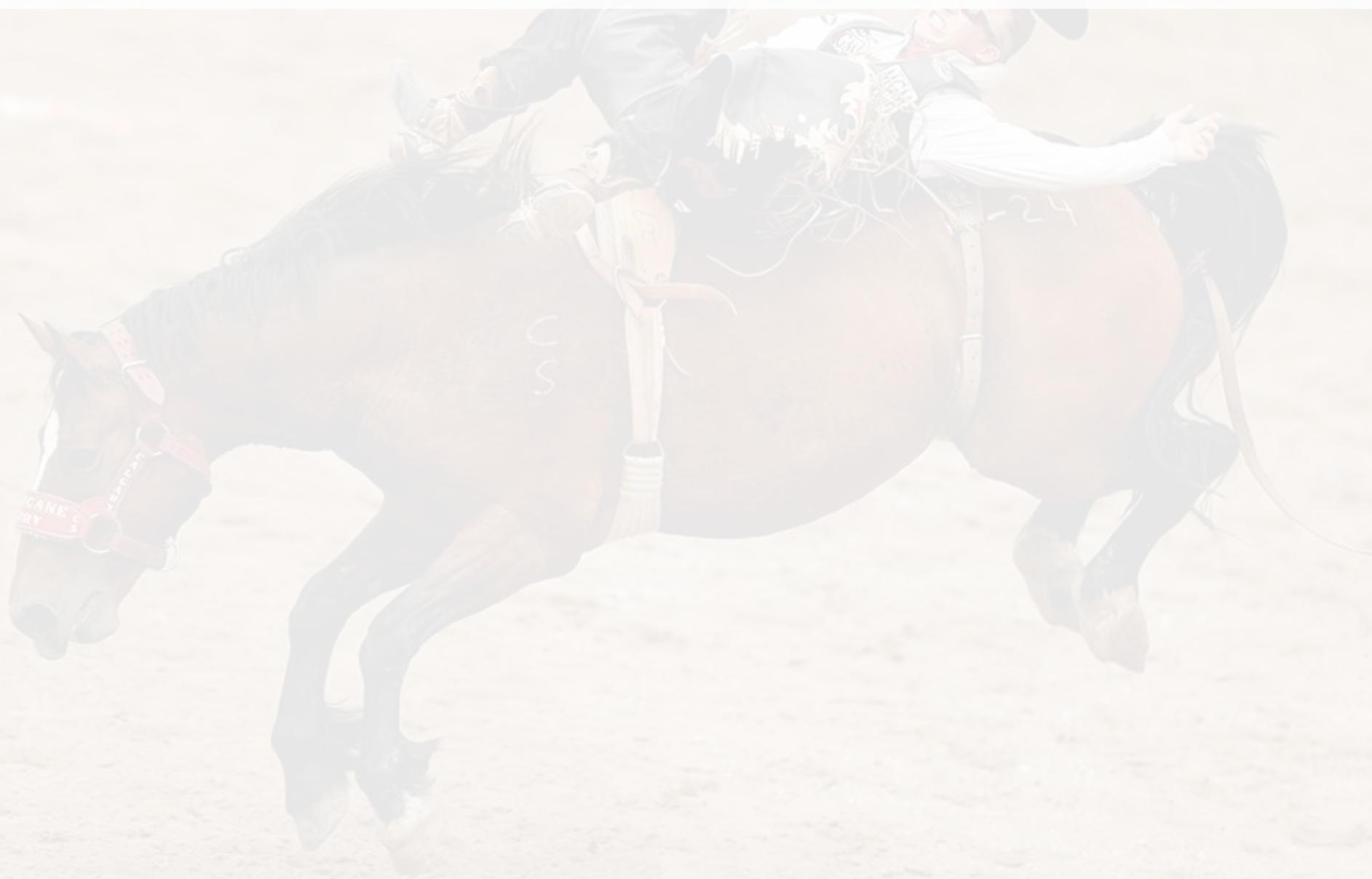
- **Профессиональный рост происходит у тех агентов, которым кроме высокой финансовой мотивации, нравится сама деятельность.**
- **Они любят свое агентство, коллектив и клиентов, результат, и конечно сам путь к сделке.**

# ПОТОК возникает когда есть определенная зависимость между поставленной задачей и мастерством человека.

Обе переменные должны находиться на высоком уровне



# Мои мысли – мои скакуны



# Техника VISION

Представьте будущее в настоящем времени,  
словно это уже происходит здесь и сейчас.



# Техника ДОС

1. Войти в контакт с ощущениями в теле.
2. Контакт со своим дыханием.
3. Ресурсное состояние из прошлого.
4. Снять клип про успешное развитие событий на план на час/ день/неделю с happy and 😊.  
Подкрепите выполненную работу чувством радости и самоуважения.
5. Снова вернитесь к ощущениям в теле. Вызовите положительную эмоцию и выход.



**Поток в разных  
сферах жизни**

# Нахождение потока в разных сферах жизни

## Колесо жизни



**Как повысить количество сделок  
на 150% в течение 1 квартала?**

## **«Счастливым риэлтор»**

Инновационная развивающая игра



# "ОТ СЛОВ - К СДЕЛКЕ!"

## Тренинг для идеального переговорщика



Книга для всех кто ведет переговоры и заинтересован в профессиональном росте.

Полезна как на начинающим, так и опытным переговорщикам в сфере операций с недвижимостью.

**Закажите первым электронную или бумажную версию новой книги в свою компанию.**

**[pankiv.ru](http://pankiv.ru)**