**Мастер класс:**

**«Профессиональная перезагрузка. Сделай шаг вперед»**

***Человек может быть гением или обладать***

***всеми необходимыми навыками,***

***но если он не верит в себя,***

***он не будет выкладываться по полной.***

***Марк Цукеберг.***

## Мир меняется, даже если вы этого не замечаете.

## Меняется экономика, даже если ваши активы постоянно растут.

## Количество новых технологий и просто новых идей зашкаливает.

## На риэлторов и строителей наступает Интернет и просто возросшие требования клиентов.

## Изменения неизбежны, и это надо просто понять. А выжившими и зарабатывающими останутся те, кто будет меняться быстрее, чем все остальные.

* Рынок недвижимости существенно трансформируется. Старые методы работы отделов продаж строительных компаний и агентств недвижимости в режиме справочного бюро – уходят в прошлое. Тот, кто не вкладывается в свое обучение, в новые технологии – неизбежно начинает отставать и терять свои доходы.
* Высокая мотивация на результат, высокая профессиональная самооценка важна каждому продавцу вторичного и строящегося жилья, который намерен добиться большего и хочет постоянно увеличивать свои результаты.
* Почему рекомендую посетить мой тренинг:
* С 2001 года приезжаю в Тюмень, Сургут, обучал и обучаю членов ОРТ, и просто дружу со многими риэлторами, кто остался в бизнесе, несмотря ни на что. 16 лет положительных отзывов от риэлторов Тюменской области.
* Выступаю ярким приверженцем того, что вкладываться надо в себя постоянно и окружать себя людьми с аналогичными взглядами. Транслирую эти взгляды постоянно: и в социальных сетях и в жизни.
* 20 лет практикую продажи именно на рынке недвижимости, поэтому все примеры из собственной практики продаж, из практики сотен агентств недвижимости и строительных компаний России, Украины, Беларуси, Казахстана.
* Консультирую строительные компании и агентства недвижимости России по вопросам повышения продаж, повышения эффективности сотрудников.
* Имею три профессиональных образования: педагогическое, психологическое и тренерское. Кроме того, являюсь кандидатом педагогических наук по теме обучения взрослых в сфере недвижимости.
* Работаю в одном из самых крупных агентств недвижимости Санкт – Петербурга – Александр недвижимость и сам провожу сделки на первичном и на вторичном рынке.
* 100 % того, что Вы услышите на семинаре - важная, полезная и актуальная информация, поэтому участники полностью погружены в работу на тренинге.
* Много практических примеров успешных риэлторов и застройщиков, поэтому информация конкретная и сразу побуждает к действиям.
* Профессиональные тренинговые технологии и многочисленные отработки позволяют актуализировать знания в памяти, а самое главное - их хватает на годы.
* Расширяется картина мира, и Вы начинаете смотреть на бизнес под другим углом зрения, видеть ситуации иначе, действовать иначе, менять стратегию достижений.

Кому не нужно приходить?

* Тому, кого и так каждый день грузят разными проблемами дома, на работе, по телевизору и в интернете.
* Тому, кто в принципе не верит в то, что человек может поменяться, перезагрузиться, сделать апгрейд.
* Разочарованным окончательно во всех бизнес – тренерах, разного рода «гуру».
* Уставшим по жизни людям.
* Тем, кто не верит, что количество сделок зависит от него самого, как активного менеджера по продажам.

А кому обязательно нужно посетить этот тренинг?

* Тому, кто хочет прожить насыщенную и активную жизнь.
* Тому, кто не смотрит новости по телевизору, а создает их для себя сам.
* Тому, чей потенциал нужно и нужно развивать. И он сам это чувствует и хочет.
* Тому, кому мало того, что он имеет сейчас и он хочет большего.
* Тому, кто осознает категорический императив нужности перемен.

**Какая информация попадет в вашу голову на тренинге и останется там:**

1. **Неизбежность обновления в профессии. Поиск себя. Лучшие примеры профессиональных изменений.**
2. **Пути ускорения изменений. Как заставить себя меняться?**
3. **Риэлторские вызовы. Что угрожает современному риэлтору? Что угрожает строительному рынку?**
4. **10 критических ошибок продавца недвижимости.**
5. **5 необходимых уже сегодня шагов, чтобы остаться на профессиональном плаву.**
6. **Запас профессиональной плавучести: как создать и пополнять.**
7. **Критические точки изменений! Или меняешься или исчезаешь.**
8. **Гипотезы будущего профессии: попадешь ли ты в атлас профессий 2030.**
9. **Аксиома настоящего развития! Что работает сегодня у успешных профессионалов?**
10. **Как открыть в себе окно возможностей?**
11. **Ложка мёда в нашу реальность: основы уверенности в профессии продавца недвижимости.**
12. **Что укрепляет мою веру в профессиональное сообщество!**
13. **Правило 72/365.**

Что получите в итоге?

* Увеличите запас профессиональной прочности.
* Поднимете себе настроение.
* Увидите свет в конце тоннеля.
* Поймете причины уныния и шаги для профессионального и личного оптимизма.
* Сделаете апгрейд и составите план обновлений на ближайшие 5 лет.

Постскриптум:

1. Жду тех, кто поколебался в своих возможностях.
2. Обязательно надо придти тем, кто работает давно и ищет основы для эмоционального и финансового прорыва!
3. Легко не будет ни на мастер классе, ни после него. Станет понятнее, а значит можно двигаться вперед осознаннее.
4. Поймете реальные опоры истинного профессионального и личностного развития.
5. Вложившись в себя – получите реальный рычаг для движения ВПЕРЕД!