

50 SẮC THÁI NGHỀ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN

1. Vest phẳng lì, nước hoa sức thơm phức, đồng hồ đeo tay hàng hiệu, đầu tóc bóng lộn, IP6, Ipad Air, Macbook Pro, khách sạn năm sao, lương tháng 100 đến 200 chai ...là những gì người ta nghĩ về môi giới BĐS
2. Ngày đầu tiên với nghề môi giới Bất Động Sản gọi hàng trăm cuộc điện thoại không có 1 khách hàng nào quan tâm, bị mắng, bị chửi đến phát khóc.
3. Lương cứng ban đầu chỉ 2 triệu đến 3 triệu/tháng không đủ tiền café, trà đá, xăng xe. Tiền ăn + tiền nhà + tiền tiêu... lấy ở đâu nếu không có doanh số?
4. Làm sao để bán được căn hộ đầu tiên???
5. Gặp khách lần đầu run không biết nói gì, sợ khách như sợ ma J
6. Ting ting! Tiếng chuông báo facebook group vang lên là 1 giao dịch BĐS thành công báo từ công ty làm bao con tim thổn thức.
7. Cảm giác “ lên đỉnh” lần đầu tiên làm chuyện ấy thật tuyệt vời (Lần đầu giao dịch thành công 1 Bất Động Sản)
8. Cảm giác khách cho leo cây thật tuyệt L. Khách hẹn đến tư vấn tại nhà, đi hơn 10km đến nơi giữa trời nắng alo thì “ thuê bao quý khách vừa gọi...”
9. Cảm giác bị phản bội. Chăm sóc khách nhiệt tình hết mình sau 1 tháng gần đến ngày ký cọc. Đột nhiên khách tay trong tay một sale khác đi ký HĐ chỉ vì bên đó cắt lại tiền cho khách để cạnh tranh bán.
10. Cảm giác ảo tưởng sức mạnh khi nhận hoa hồng lần đầu tiên. Có em mới vào 1 tuần bán được 3 căn chung cư cao cấp nhận hoa hồng gần 100 triệu đồng. Sớm thỏa mãn rồi 6 tháng sau không bán được căn nào. Hơn ai hết, đừng bao giờ ảo tưởng sức mạnh của mình.
11. Căn 12A tầng 12B cả tháng không ai mua, mình có khách tư vấn khách ưng đồng ý hẹn mai chị qua đặt cọc. Đến chiều căn đó bị bán mất. Chắc là do duyên chưa tới
12. Dẫn khách đi xem nhà mẫu nhìn thấy sales đối thủ, 2 thằng nhìn nhau mắt hình viên đạn :):)
13. Marketing online, khách alo hẹn tư vấn ngay, sau 15 phút khách ok đặt tiền cọc giao dịch thành công. Mừng ra mặt khi sắp kiếm được 50 triệu sau 15 phút. Chiều tối khách qua rút cọc. Cảm giác đó thật tuyệt L
14. Khách nữ là single mom ở 1 mình tại 1 căn biệt thự cao cấp, hẹn một trai đẹp làm môi giới BĐS 11h đêm qua tư vấn tại nhà cho chị. Nếu là bạn phải làm sao? Cảm giác sẽ rất khác...
15. Chị khách alo qua ngay nhà tư vấn cho chị. 2 anh em đi như bay hơn 10km đến nơi. Vượt qua dãy nhà ngoằn ngoèo, lên tầng 3...lại gần cửa nghe thấy 1 âm thanh rất lạ mà chúng tôi không muốn nghe. Lặng lẽ quay về trong im lặng
16. Khách hàng luôn là trên hết là ưu tiên số 1.
17. Buổi trưa vừa ghé vào 1 quán ăn huế gọi 1 món ngon ra chưa kịp ăn, điện thoại reo lên : “ Chị đang ở công trường dự án em ra đây tư vấn cho chị ngay nhé!” Tất tả bỏ suất ăn trưa gọi vào túi ni long, phi xe như bay ra dự án giữa trời nắng.

18. Buổi tối thứ 7, không kịp ăn bữa tối 2 anh em đi tư vấn khách tại Hồ Tây. Khi mà mọi vấn đề khách hàng đã rõ cũng là lúc đồng hồ báo 21h45. Đói, mệt nhưng năng lượng lên cao vô cùng khi trên đường về qua con đường tình yêu các đôi tay bên hồ Trúc Bạch. ^^
19. Môi giới BĐS phải có tinh thần thép. Làm việc xuyên chủ nhật. Không có 1 ngày nghỉ trong vài tháng. Làm việc liên tục 22h00 trong vài tháng là chuyện bình thường. Làm việc quên ăn trưa, ăn tối là những lúc chúng tôi cảm thấy hạnh phúc nhất. (Nhiều KH mà :J)
20. Gặp ông khách nước ngoài, tư vấn trực tiếp bằng tiếng anh từ 9h sáng đến 3h chiều, quyết định lấy. Dẫn khách ra đặt cọc check lại thôi xong căn T92810 đã bán lúc sáng. Bài học đầu tiên hãy luôn update trước khi đi gặp khách. Pha cảm xúc cảm thấy vô dụng L
21. Cảm giác từ thiên đường xuống vực thẳm. Tư vấn khách thành công khách đặt cọc 2 căn 4PN. Nghĩ bụng sắp kiếm được nhiều tiền rồi. Hôm sau khách ký HĐ ngay. Một ngày sau khách alo đầy hứng khởi đã xin 2 căn ngoại giao từ CĐT. Niềm vui của KH là nỗi buồn của môi giới. Căn ngoại giao hoa hồng bằng 0...
22. Có những lúc đêm về môi giới sẽ ngủ mơ về nhà nào chung cư nào hợp đồng nào đặt cọc... Tình hình giấc vẫn là căn phòng thuê trọ quen thuộc. Một cảm giác phê công việc hay còn gọi tẩu hỏa nhập ma..
23. Pha sung sướng khi nhận hoa hồng bằng tiền mặt. Ôm cục tiền mà nước mắt tuôn trào. Không phải vì được nhiều tiền quá mà vì mọi công sức mồ hôi và nước mắt đã có thành quả. Mọi nỗ lực sẽ đạt thành công
24. Chạy quảng cáo mỗi ngày hết vài triệu đồng, không có 1 cuộc gọi hay email nào. Quyết định chạy thêm 1 ngày nữa, đâm lao phải theo lao >> khách nhiều không kể.
25. Là cảm giác sung sướng khi chia sẻ hết mình, tư vấn nhiệt tình cho khách hàng. Ký HĐ xong khách dí vào tay 100 USD, có khi 2 triệu đồng, có khi hộp bánh, giỏ hoa quả...Thấy yêu công việc này hơn bao giờ hết.xxx
26. Là cảm giác thử thách khi bị khách hàng mắng qua điện thoại như tát nước gần 1 tiếng đồng hồ mặc dù không phải là lỗi của mình.
27. Đi phát tờ rơi ở ngã 4 trung tâm thành phố, ngại ngùng khi đưa tờ rơi dự án vào 1 bàn tay quen thuộc. Ngẩng lên hóa ra là nàng...người yêu cũ...Đặng lòng xin lỗi anh chỉ là thằng bán nhà
28. Treo phướn ở cột điện dọc con đường hướng tâm vào ban đêm. Bị công an phường đuổi như đuổi tội phạm ...1 cảm giác không dễ chịu chút nào nhưng cũng đáng để trải nghiệm 1 lần
29. Môi giới Bất Động Sản là chuyên gia về tư vấn tài chính và ngân hàng nào lãi suất, nào ân hạn gốc, miễn phí trả trước, phí phạt, hồ sơ, tài sản đảm bảo, thẩm định, tái thẩm định....với 1 cô nàng xuất thân dân xã hội nhân văn quả là 1 cục hình...
30. Môi giới Bất Động Sản là chuyên gia tâm lý và tình cảm. Nửa đêm 12h đang ngủ ngon khách hàng gọi điện. Nghe máy, chỉ đơn giản là chị muốn nói chuyện với em em đừng nói nhà cửa hay mua bán gì hết nhé. Người nông dân phải làm sao???
31. Đi xe bus, ăn mặc bảnh bao, miệng alo toàn 3 đến 5 tỷ sặc mùi đa cấp nhưng đích thực là dân môi giới BĐS mới vào nghề.

32. Áp lực doanh số đè nặng có những tối hết giờ làm vẫn ngồi lì ở văn phòng vì không biết phải làm gì trong vài ngày cuối tháng để đủ target được giao.
33. Loay hoay cả 3 ngày để quay được 1 video tư vấn dự án gửi lên youtube cho khách hàng tình xem. Lần đầu tiên lên sóng trước ống kính luôn là cảm giác thật đặc biệt với tôi.
34. Làm việc liên tục 3 tháng mà không bán được 1 căn nào. Định bỏ nghề nhưng vẫn cố gắng quyết tâm thêm 1 tháng. Tháng sau bán được 1 căn. 2 tháng sau mỗi tháng bán được 3 căn. Không gì là không thể nếu chúng ta giữ được quyết tâm và sự bền bỉ đến cùng.
35. Nhiều khi chỉ muốn đập vỡ mặt thẳng sale bên cạnh khi dẫn khách đi cọc tiền. Khách hàng đã quyết đã thích mà nó cứ bơm đều, chém gió chê bai căn khách chọn với 1 loạt thông tin sai sự thật...Sự thật là 1 lát sau có 3 anh em "khá lịch sự" của mình gọi hẳn ra đăng sau chung cư nói chuyện. ^^
36. Làm cảm giác được trân trọng khi chị khách yêu quý tin tưởng và mua qua mình mặc dù thẳng sale bên kia cắt lại cho chị vài chục triệu đồng. 1 cảm giác sướng hơn lên đỉnh sẽ đến với những sales chuyên nghiệp và có tâm với nghề
37. Đừng đánh giá con người qua vẻ bề ngoài. Khách đi Range Rover mười mấy tỷ, vài cái biệt thự sau khi tư vấn xong, ông bà quyết tâm còn quay đòi cắt từng triệu hoa hồng của môi giới. "Xin lỗi nhé! Ông bà nhiều tiền thật nhưng tư cách tôi đây giàu hơn ông bà. Ông bà mua của ai thì tùy. Tôi không bán cho ông bà nữa". Khách đi xe máy cũ đến dự án không ai thèm hỏi thăm. Anh bạn tôi ra hỏi thăm. Đúng 1 ngày sau Bác ấy đến mua 2 căn chõng đủ tiền 100%. Xong còn mời mấy anh em trong phòng 1 bữa liên hoan cảm ơn. Đúng là cuộc sống muôn màu. Con người muôn tính cách.
38. Ngoan sẽ có quà. Có em đồng nghiệp thật thà tư vấn nhiệt tình. Ông khách thì cực khó tính và cực khoai như các sale khác trên thị trường đã tiếp xúc. Nhưng cuối cùng sau vài tháng nhiệt tình tư vấn ông. Ông cũng mua của cậu em. Ông nói đơn giản rằng: " Tao cái gì cũng biết hết, chúng nó cắt cho tao bao nhiêu tao rõ hết, nhưng tao không thiếu gì vài chục triệu đồng. Tao quý thẳng cu Ng...vì nó thật thà và ngoan ngoãn. Không như mấy đứa kia nhìn tao gét như suốt ngày chỉ chém gió, hứa hão huyền...Ngoan sẽ có quà
39. Em khách hàng tên Lan 20 tuổi người mẫu nghiệp dư. Em có sở thích là không mặc áo ngực thì phải. Mấy lần em hẹn đến nhà em ở 1 mình ở chung cư nọ tư vấn. Em mặc đồ ngủ, cứ ngồi sát bên cạnh để mình tư vấn...Thật là 1 cảm giác không " dễ chịu" chút nào cả. Nó đòi hỏi sự tập trung cao độ của 1 người tư vấn BĐS. Một thử thách không có trong sách kinh doanh hay tại các khóa đào tạo Bất Động Sản
40. Anh khách tên T...sau khi được em trong phòng tư vấn nhiệt tình. Đêm nào anh cũng nhắn tin chúc em ngủ ngon, sáng sớm dậy chúc ngày mới tốt đẹp, trưa đến nhắn tin em ăn chưa, chiều tối về nhắn e về tới nhà chưa? Alo mời café, uống nước, đi chơi... Anh T là 1 đại gia xây dựng. Cuối cùng anh T cũng ko mua nhà và em đồng nghiệp phải chặn số anh T. Kết luận: Là con gái làm môi giới Bất Động Sản ko nên xinh quá ^^
41. Môi giới Bất Động Sản là người bán niềm tin chứ không phải bán nhà. Anh chị tin tưởng tuyệt đối mới đưa 50 triệu cho tôi cọc thay anh chị. Đưa tới 50 triệu cho người mới tiếp

xúc 1, 2 lần thế mới biết lòng tin là yếu tố hàng đầu trong giao dịch Bất Động Sản

42. Có 1 điều chắc chắn nhất là không có điều gì chắc chắn cả. Khách hẹn cọc sáng, chiều không mua nữa vì nhà có việc, cọc xong xin ngoại giao, khách hứa như đinh đóng cột giữ cho chị 2 ngày sau anh chị qua cọc 100tr, ứng 20tr đặt cho khách >> đăng lòng. Sáng báo ra hàng đến tối chưa ra. Vừa nói với khách căn này vẫn còn, 1 phút sau công ty báo đã bán. Khách nói nhà cần nhắc lại tài chính không mua căn A nữa. Chiều gọi lại chào căn B khách mang tiền qua nộp luôn. Luôn luôn thích nghi với sự thay đổi là điều kiện cần với 1 môi giới BĐS

43. Tiền rơi vào đầu tại buổi mở bán dự án. Đang đứng ở sảnh, khách hỏi đặt cọc ở đâu em. Dạ đi theo em dẫn vào phòng kế toán cọc, ký xong giao dịch chưa đến 10 phút. Hoa hồng được 30 triệu. Tốt số hơn cố làm. J

44. Quảng cáo facebook chi mỗi ngày 1 triệu đồng. Ngày đầu tiên không có khách nào đăng ký. Đăng lòng. Ngày thứ 2 may quá có 3 người rồi. Người đầu tiên thực ra em mới 15 tuổi em dùng face của bố em đăng ký cho vui thôi L. Khách hàng thứ 2: Chị mới mua rồi tiếc quá. Chị thứ 3: Em ơi chị có đăng ký gì đâu em nhằm số rồi. L Đăng lòng thanh niên quảng cáo trên face

45. Nghề bác sỹ là nghề gặp người ta lúc khó khăn nhất, đau đớn và bất hạnh nhất vì bệnh tật. Nghề Bất Động Sản là nghề gặp người ta lúc vui vẻ thành công nhất. Vì thành công kiếm được nhiều tiền mới mua được Bất Động Sản.

46. Tư vấn khách quan chức mua cho bồ nhí. Công nhận bồ của ông xinh thì thôi rồi. Chỉ còn tầng cao nhất. Ông chưa thích cô bồ thì kết rồi. Môi giới chốt thêm câu: Anh ơi, em bảo này, tầng cao nhất này, tối mà mở cửa ban công gió thổi vào cùng ánh trăng ngời mà “chơi” thì thôi rồi là sướng. 15 phút sau đệ của ông mang 100% tiền qua đặt ngay lập tức...xxx

47. Tư vấn 1 “thầy” có tiếng đi mua nhà...Thầy phán câu xanh rờn: “Con cứ tư vấn cho thầy căn to nhất đẹp nhất và nhiều tiền nhất cho thầy...”

48. Cảm giác từ khóa dự án lên đỉnh sau 7x7=49 ngày luyện công SEO website sướng y như cảm giác của đồ 1 cô gái sau bao ngày nằm gai nếm mật

49. Điện thoại hotline chưa nghe hết cuộc này đã có 2 cuộc khác is calling nghe nóng máy là cảm giác sung sướng nhất với tất cả môi giới Bất Động Sản

50. Hơn ai hết tôi là người may mắn nhất vì đã trực tiếp và gián tiếp được nếm trải đủ 9 sắc thái trên.