

دلالی حرفه‌ای املاک

(جلد ششم)

اولین و جامع‌ترین خودآموز مشاوره و دلالی املاک

نویسنده

امیرهمایون کاشانی نیا



موسسه انتشاراتی آفتاب گیتی

فهرست مطالب

صفحه	عنوان
۱۱	۷ روش برای کنار آمدن با بدقلق‌ها
۱۳	جرمی بنام قرارداد سفید امضا
۱۶	نکات اصلی و مهم در قرارداد مشارکت در ساخت چیست؟
۲۳	تحلیل بازار
۲۴	تحلیل تکنیکی
۲۵	تحلیل بنیادی
۲۶	قانون پیش فروش ساختمان
۳۵	تعمیر ملک و آسیب رساندن به آپارتمان‌های مجاور
۳۶	کمیسیون مشارکت در ساخت
۳۷	نکات مهم در فروش
۳۹	چگونگی استفاده از پیامک و پیام در شبکه‌های اجتماعی
۴۲	شخصیت‌شناسی مخفف‌نویس‌ها
۴۳	کسانی که اصلاً جواب نمی‌دهند
۴۳	SEND TO ALL نکن
۴۴	پیامک را ترجیح می‌دهید یا زنگ زدن؟
۴۴	پاسخگویان تلفن
۴۶	شخصیت افراد با توجه به نحوه پاسخگویی آنها به تماس‌ها
۴۸	چگونه با کسی که جواب تلفن یا پیام ما را نمی‌دهد برخورد کنیم؟
۴۸	به او پیغام ندهید

اولین و جامع‌ترین خودآموز مشاوره و دلالی املاک



- ۴۸..... پس از چند روز دوباره به او پیغام دهید.....
- ۴۹..... کارهایتان را بار دیگر مرور کنید.....
- ۴۹..... با او دعوا نکنید.....
- ۴۹..... معذرت خواهی کنید.....
- ۴۹..... منتظر نباش.....
- ۵۰..... این اتفاق را جار نزنید.....
- ۵۰..... فروش ملک مشاع به ون اجا ستریک.....
- ۵۱..... در رابطه با وظایف و عملکردهای سرپرست ها.....
- ۵۳..... سیستم آژانس.....
- ۹۵..... ۳ نکته اساسی برای وکالت بلاعزل فروش.....
- ۹۵..... آشنایی با قرارداد وکالت.....
- ۹۷..... موضوع وکالت :.....
- ۹۸..... مطالبه اجور معوقه ملک مسکونی.....
- ۹۹..... دنیا چگونه با "ما" حرف می‌زند؟.....
- ۹۹..... نتیجه‌گیری :.....
- ۱۰۰..... استفاده از قسمت های مشاع آپارتمان به عنوان پارکینگ.....
- ۱۰۱..... در مرحله تحویل ملک چند نکته را رعایت نمایید.....
- ۱۰۲..... مطالبی در مورد پارکینگ (قسمت اول).....
- ۱۰۲..... پارکینگ چگونه بین واحدها تقسیم می‌شود؟.....
- ۱۰۳..... در مورد پارکینگ های مشاع چه باید کرد؟.....

- ۱۰۳ اگر توافق کارساز نبود چه باید کرد؟
- ۱۰۴ حق رفت و آمد از پارکینگ چگونه است؟
- ۱۰۴ پارکینگ (قسمت دوم)
- ۱۰۵ آیا پارک بدون اجازه خلاف قانون است؟
- ۱۰۶ خلاصه قانون جدید چک
- ۱۱۲ مشخصات مورد معامله :
- ۱۲۲ آگهی د ضای مجازی
- ۱۲۸ چگونه س ها به گل تبدیل می شوند؟
- ۱۳۶ مشاعات ساختم ن
- ۱۳۷ کلاهدرداری دوستانه در سب ساخت در ساخت
- ۱۳۸ خیلی دقت بفرمایید!
- ۱۳۹ خلاصه این قصه سر دراز دارد
- ۱۴۰ راهکار چیست؟
- ۱۴۰ مسئولیت مباشر در امضای قراردادها
- ۱۴۱ آیا فروش ملکی که در رهن بانک است، امکان پذیر است؟
- ۱۴۹ عدم موفقیت یک مشاور املاک
- ۱۵۰ دلایل عدم موفقیت مشاوران املاک
- ۱۵۲ دومین اقدام کم کردن توقع است
- ۱۵۳ چهارمین قدم یادگیری صحیح است
- ۱۵۴ قدم آخر اینکه هیچ وقت برای پول کار نکنید
- ۱۶۷ نمونه ای از برنامه یک مشاور موفق

اولین و جامع‌ترین خودآموز مشاوره و دلایلی املاک

- ۱۶۷..... برنامه ریزی هفتگی.....
- ۱۶۸..... باقی روزها مطابق برنامه روزانه.....
- ۱۶۸..... توضیحات برنامه کاری.....
- ۱۶۹..... با آرامش شروع کنید.....
- ۱۶۹..... آماده پاسخگویی باشید.....
- ۱۷۲..... زبان بدن یک مشاور املاک باید چگونه باشد؟.....
- ۱۷۳..... برای موفقیت لباس بپوشید.....
- ۱۷۳..... دوستانه و با آرامش دست بید.....
- ۱۷۳..... ارتباط چشمی برقرار کنید.....
- ۱۷۴..... لبخند بزنید.....
- ۱۷۴..... پوزیشن و ژست مناسبی داشته باشید.....
- ۱۷۴..... از حرکت دست هایتان استفاده کنید.....
- ۱۷۵..... یادداشت برداری.....
- ۱۷۵..... قراردادم بهم خورد؟؟؟.....
- ۱۷۵..... چه اهمیتی داره این موضوع؟.....
- ۱۷۶..... قانون ۲۱ روز (قانون مالتر).....
- ۱۷۷..... قانون جذب در ۲۱ روز | روشی برای ایجاد تغییر پایدار.....
- ۱۷۷..... قانون جذب در ۲۱ روز یا قانون مالتر.....
- ۱۷۸..... پیش از به خواب رفتن و پس از برخاستن از خواب.....
- ۱۷۸..... با قانون جذب در ۲۱ روز دیگر هرگز به تخته سیاه فکر نکنید.....

- ۱۷۹..... از دست ندهید : چگونه عادت کنیم که برنده باشیم!؟
- ۱۷۹..... همیشه هدفی واحد را پیش چشم داشته باشید.
- ۱۷۹..... روش ۲۱ روزه؛ روشی برای ایجاد تغییر پایدار در رفتار ها.
- ۱۸۰..... روش چشمه آب حیات
- ۱۸۱..... تجدید جوانی با استفاده از نیروی ذهن
- ۱۸۲..... صورت مجلس تفکیکی
- ۱۸۲..... بهترین زمان خرید مغازه : کجا مغازه بخرم؟
- ۱۸۲..... راهنمای خرید مغازه : تمام نکات مهم در خرید ملک تجاری
- ۱۸۴..... مراحل خرید مغازه
- ۱۸۵..... کاربری ملک تجاری چیست؟
- ۱۸۵..... نکات خرید مغازه.
- ۱۸۵..... نکات حقوقی خرید مغازه.
- ۱۸۸..... بهترین مکان خرید مغازه : کجا مغازه بخرم؟
- ۱۸۸..... نکات دکوراسیون در خرید مغازه.
- ۱۸۹..... ۷ نکته در خرید ملک تجاری و مغازه.
- ۱۸۹..... املاک و مسکن.
- ۱۹۳..... شرایط عقد و فسخ قرارداد سرقفلی.
- ۱۹۳..... تخریب ملک تجاری یا نوسازی آن
- ۱۹۶..... راهنمای خرید و اجاره‌ی ملک اداری و دفترکار
- ۱۹۷..... انتخاب موقعیت مکانی مناسب برای دفترکار
- ۱۹۷..... مترآز مناسب برای ملک اداری

