Những kinh nghiệm về BĐS

1/ NHỮNG LÝ DO CÁC CÔNG TY BĐS KHỞI NGHIỆP KHÔNG TRỤ NỔI 1 NĂM

- chết vì không có sản phẩm để bán hoặc tháng có tháng không ( đau nhất trong bán hàng là không có sản phẩm để bán - nhục hơn cả thằng không bán được hàng )
- chết vì chủ đầu tư không trả phí hoặc chậm trả phí ( chọn sai đại ca - tiền về không kịp - chết )
- chết vì chọn đầu tư sai sản phẩm và bán không được ( mua giá cao quá hoặc sản phẩm xấu quá bán không nổi )
- chết vì pháp lý dự án trục trặc trở tay không kip
- chết vì phát triển quá nóng và mất kiểm soát ( quá nhanh là dấu hiệu của quá nguy hiểm )
- chết vì có quá nhiều cổ đông ( cãi nhau mệt quá chết )
- chết vì đi vay lãi nóng để chi phí ( làm cho thằng khác ăn)
- chết vì làm ăn chộp dật, lừa dối ( không tử tế, vi phạm phát luật - chết )

còn những ông làm lâu rồi ok hết mà vẫn chết thì đoán là lỗi quản trị ( không bài bản, theo cảm tính, vỡ hệ thống => CHẾT. cái này đoán thôi vì mình mới bước sang năm thứ 4 :)

" con đường thất bại thì rất nhiều, cách thức thành công thì rất ít "
P/S: thị trường loạn quá càng ngày càng có nhiều cách để chết nhanh khi khởi nghiệp

2/ TẠI SAO PHẢI LÊN LÀM QUẢN LÝ ?

Làm quản lý chưa chắc đã nhiều tiền hơn nhân viên. Nhưng điều thú vị tôi nhận ra đó là:
PHÁT TRIỂN BẢN THÂN
Khi làm quản lý phải đào tạo nhân viên chẳng hạn. Và khi làm đào tạo thì tốc độ phát triển bản thân sẽ nhanh hơn rất nhiều, người học được nhiều nhất không phải là nhân viên mà chính là bạn !
CÓ KỶ LUẬT HƠN VỚI CHÍNH MÌNH
lúc nào cũng sẽ có ai đó dõi theo bạn, bạn không thể sống buông thả và vô kỷ luật được nữa. Bạn sẽ điều chỉnh mình tốt lên mỗi ngày và thấy mình có kỷ luật hơn trong khi đây lại là yếu tố cốt tử mà mọi người phải luyện tập cả đời. Người được lợi nhiều nhất lại cũng vẫn là bạn :)
SỐNG TRÁCH NHIỆM
bạn không thể cho đi thứ mà mình không có, bạn không thể chia sẻ những thứ mà bạn không thành thạo, bạn bắt đầu hiểu ra hai từ trách nhiệm và sự quan trọng của bạn với người khác. Bạn bắt đầu thành trụ cột lúc nào không hay và bạn cũng trưởng thành hơn sau hai từ trách nhiệm. Một lần nữa người được lợi lại cũng chính là bạn !

P/s: Điều kỳ diệu của cuộc sống này đó là khi cho đi bạn lại nhận lại nhiều hơn!

3/ THÀNH CÔNG = MỤC TIÊU + CÁI GIÁ PHẢI TRẢ
Mọi người thường đòi hỏi THÀNH QUẢ trước rồi mới TRẢ GIÁ và đó là lý do hầu hết sẽ thất bại, bởi vì cuộc sống không vận hành như vậy. Nhưng họ vẫn hành động như vậy vì họ quen, quen với việc ăn xong mới trả tiền :). Nhưng họ lại quên mất người khác đang phục vụ mình trước rồi mới lấy tiền sau. Để rồi nhiều người sai lầm khi nghĩ rằng họ chỉ chấp nhận trả giá sau khi đã chắc chắn về sự thành công. Và họ ngây thơ khi đòi hỏi trước mà quên việc phải cho đi trước.
Giống như việc họ ngồi trước cái quạt máy giữa cuộc đời nóng nực và nói " hãy cho tôi ít gió rồi tôi sẽ găm điện vào sau" hay khi bán hàng họ nói với khách hàng " hãy mua hàng trước rồi tôi sẽ tư vấn"
Hãy biết CHÍNH XÁC bản thân mình muốn gì và CÁI GIÁ phải trả rồi sau đó không ngừng nỗ lực TRẢ GIÁ việc ban thành công sẽ là tất yếu. Hãy tìm cho mình một mục tiêu thực sự ý nghĩa mà chỉ cần nghĩ đến mục tiêu thôi cũng có thể làm cho chúng ta rạo rực hạnh phúc.
P/s: không ai hối tiếc vì đã nỗ lực hết mình. Họ chỉ hối tiếc vì mình chưa thực sự dốc hết trái tim :)
P/ss: Hay thì share để lưu nhé

4/ Hoặc KẾT QUẢ hoặc LÝ DO
Chúng tôi tập trung vào những người tìm ra giải pháp để đạt được kết quả chứ chúng tôi không chấp nhận những con người tìm ra lý do để giải thích cho sự thất bại.

5/ QUẢN TRỊ NHÂN VIÊN PHẢI XUẤT PHÁT TỪ TRÁI TIM

sử dụng mệnh lệnh và quyền hành để quản trị nhân viên đã cũ rích rồi đừng sử dụng nữa, chỉ phản tác dụng thôi.
..............
bí quyết quản trị mới đó là hãy quản trị nhân viên như quản trị chính mình
......
cách làm đó là : chỉ cho nhân viên biết mục tiêu của họ và mục tiêu công việc. sau đó giúp họ có kỷ luật với bản thân để hình thành những thói quen tốt, loại bỏ những thói quen xấu trong công việc và cuộc sống của họ. để làm được việc này đòi hỏi phải kiên trì, phải theo sát để điều chỉnh, phải có quy trình hướng dẫn cụ thể và phải làm gương.
bạn có nhiều thói quen xấu không? nó đang phá huỷ cuộc đời bạn. trong công ty, trong công việc cũng vậy. chính thói quen xấu đang âm thầm phá huỷ công việc của chúng ta. bạn phải biết cách loại bỏ thói quen xấu và thay vao bằng thói quen tốt cho nhân viên trong công việc. có nghĩa là tận sâu trong trái tim bạn muốn nhân viên có những thói quen tốt, cuộc đời họ thay đổi, công việc tốt lên và công tác quản trị của bạn thành công!
bạn không thể quản trị thói quen cho nhân viên được khi chính bạn chưa làm được điều đó
bạn không thể quản trị thành công được khi bạn chỉ muốn quản trị công việc mà không giúp nhân viên cách quản trị chính mình

p/s: cái gì xuất phát từ trái tim sẽ đi đến trái tim - kẻ thù lớn nhất của doanh nghiệp là những thói quen xấu của những con người trong doanh nghiệp

6/ BẠN SẼ XÙ LÔNG NHƯ TÔI TRONG HÌNH SAU KHI TRẢ LỜI HẾT 4 CÂU HỎI
1- Tôi muốn cái gì?
2- Tôi thực sự muốn điều gì?
3- Tại sao tôi lại muốn điều đó?
4- Nếu tôi không có điều đó thì có sao không?
=>> bạn sẽ tìm ra điều mình thực sự muốn có trong cuộc đời.
P/s: có nhiều thứ chúng ta đang theo đuổi không thực sự cần thiết. Bỏ bớt ham muốn sẽ giúp chúng ta hạnh phúc hơn!

7/ Đời chỉ trả công cho những gì MÌNH LÀM Không trả công cho những gì MÌNH BIẾT

8/ LỜI KHUYÊN CHÂN THÀNH
đến 1 lúc nào đó bạn sẽ hiểu thời gian là thứ quan trọng nhất và tất cả những lầm lỗi trong quá khứ sẽ được trả giá ở tương lai !
Vì vậy hãy cố gắng làm gì đó có ích từng giây từng phút. Ví dụ như việc học vì học 1 lần dùng cả đời. Và mơ đi.... Không học không làm được đâu dù bằng cách này hay cách khác. Mấy ông nói không học mà làm được là mấy cha bốc phét đấy. Đừng tin! Vì may ông ấy học từ sai làm của ông ấy hoạc học qua bàn nhậu, mối quan hệ... mà chính bản thân mấy ông ấy cũng đếch biết là mình đang học. Vô tình thành cao thủ :)
Tôi không bao giờ và se không bao giờ ủng hộ trường phái làm ít được nhiều. Muốn có cái mà người khác khong có bạn phải làm cái mà người khác không làm hoặc không giám làm. Cái mà người khác khong giám hi sinh, trả giá. Phải trả giá và cày như một con trâu thôi :)
P/s: giờ là 11h45 đêm tớ vừa đi học về, đang làm lon bia và 2 cái chân gà vợ để lại. Cảm thấy ân hận vì đã lãng phí quá nhiều thời gian trước đây ham chơi lười học, lười cố gắng. Để giờ này đáng ra ôm vợ ngủ thì còn mò mẫm học thêm để làm thêm.

9/ 3 chiến lược cạnh tranh cơ bản

1 - tối thiểu hoá chi phí : cái này để có giá tốt nhất cho khách hàng ( không phải là giảm giá - giảm giá theo kiểu cắt máu của chính mình là tự sát )

2 - khác biệt hoá : toyota người ta mua vì điều gì? BMW người ta mua vì điều gì ? => phải có cái chất riêng của mình

3 - thị trường ngách : ở đó không có cạnh tranh hoặc cạnh tranh cực ít.

TẠI SAO PHẢI ÁP DỤNG CHIẾN LƯỢC CẠNH TRANH
áp dụng chiến lược cạnh tranh không có nghĩa là bạn phải cạnh tranh trực tiếp với một ai đó, không phải là bạn phải hạ bệ một ai đó. chỉ đơn giản phải áp dụng 3 chiến lược này là vì nếu bạn không làm thì sớm muộn thị trường sẽ tự động loại bỏ bạn. chẳng có doanh nghiệp nào loại bỏ bạn cả.

" làm việc khó mới có nhiều tiền"
" khổ luyện thành tài, miệt mài thành giỏi"

p/s: tuần mới nhiều năng lượng nhé mọi người :)

10/ Hầu hết những người bán hàng không biết GIÁ TRỊ TRỌN ĐỜI CỦA MỘT KHÁCH HÀNG.

https://www.facebook.com/photo.php?fbid=1141608805943089&set=a.358967217540589.1073741825.100002819422849&type=3



10/ Nhiều bạn nhắn tin hỏi tôi khi chưa mua sách là
"sách có đúng như quảng cáo không"
vì họ sợ mua phải sách không hay. Tôi đã từng là người đi mua nên rất hiểu nỗi lo của các bạn vì vậy tôi có 1 nguyên tắc đầu tiên và quan trọng nhất đó là " sản phẩm phải tốt" dù bán cái gì đi nữa. Đợt in sách nhà xuất bản bảo tôi in bìa mềm sẽ tiết kiệm 20k/ cuốn, in giấy thường sẽ tiết kiệm thêm 5k nữa. Tổng là 25k. Đợt này in 2000 cuốn tương đương 50 triệu.
Lại có một gợi ý nhỏ trong việc đọc là bạn hãy đọc thử bất kỳ cuốn sách nào đó ở bất kỳ chương nào của sách và nếu thấy nó hay thì hãy mua và đọc tiếp còn nếu thấy không hay thì bỏ qua vì không phải cuốn sách nào cũng hay và không phải cuốn sách nào cũng sẽ phù hợp với tất cả mọi người. Tôi thường trích dẫn một số đoạn trong sách. Và truóc khi bán sách tôi đã có rất nhiều bài chia sẻ miễn phí mà gộp lại cũng bằng cả một cuốn sách dày hàng trăm trang. Bạn có thể đọc, tìm hiểu thật kỹ về tôi rồi tự quyết định.
Tôi không trả lời câu hỏi của những người hỏi như trên được vì bạn đã có câu trả lời. Người có thể thay đổi đáp án chỉ có thể là chính bạn. Không phải tôi. Tôi mà tự mình khen mình thì thật cao ngạo. Đó không phải là đức tính mà tôi hướng đến.
Theo những thống kê không chính thức và có lẽ cũng không chuẩn lắm là có khoảng 150k nhân viên sale bds trên thị trường. Cũng có hàng ngàn chủ doanh nghiệp. Nhưng hình như sách viết về bán hàng bđs thì chỉ có 1 đến 2 cuốn. Nếu bạn đng làm bđs thì nên mua nó. Có dở chút cũng không sao đâu. Thật đấy !
Thực tế thì rất nhiều người thành công nhưng không phải ai cũng có khả năng hệ thống lại kiến thức và giúp người khác thành công được giống mình. Hãy mua tôi khi tôi còn rẻ. Đừng trả giá. Nếu quá khó khăn đến nỗi không có nổi mấy trăm ngàn mua sách hãy xem đó là thử thách. Tôi cũng đã từng khánh kiệt hơn như vậy nhưng phải tìm mọi cách để vượt qua vì phía trước sự nghiệp của bạn còn nhiều khó khăn hơn vậy rất nhiều. Vấn đề không bao giờ mất đi khi ta lẩn trốn nó, nó chỉ mất đi khi ta vượt qua nó. Hành động của bạn hôn nay sẽ quyết định tương lai ngày mai. Hãy thông thái và can đảm
Cảm ơn các bạn !

[](https://www.facebook.com/photo.php?fbid=1133504246753545&set=pcb.1133504280086875&type=3)

11/ Thời gian vừa rồi nhiều bạn hỏi mình có nên mở công ty không vì thấy thị trường đang tốt. Quả là câu hỏi khó.
Câu trả lời thích hợp nhất có lẽ là " cũng còn tuỳ"
Bạn hãy thật sự suy nghĩ và trả lời câu hỏi " bạn mở doanh nghiệp lên vì điều gì? " thực tế thì những doanh nhân thế hệ F1 phải rất vất vả mới gây dựng được cơ đồ. Chăm chỉ mơi kiếm được tiền tỷ, sẽ phải hi sinh nhiều thứ và gian nan lắm đấy.
Câu thứ 2 là: có phải do thấy nhiều người mở công ty sau 1 thời gian ngắn thấy họ thành công và có nhiều tiền nên máu lên cũng muốn mở và nghĩ sẽ làm được ? Nếu câu trả lời là " đúng vậy" thì bạn hãy thực sự cẩn thận. Thực tế thì doanh nghiệp càng lớn nợ càng nhiều, một thực tế nữa là chẳng có doanh nhân nào cho thiên hạ biết là họ đang khó khăn cả vì nếu thiên hạ biết họ khó khăn thì ai cho họ mượn tiền nữa. Bạn không nhìn thấy được mặt xấu thì chưa đủ sức làm ông chủ đâu. Thật đấy!
Cha giàu đã nói" những chuyện kể về sự thành công đưa những tay mơ đến với thị trường" họ sẽ bị làm thịt thôi.
Tất cả nhũng yếu tố về thời điểm thích hợp, quan hệ tốt, đội ngũ tốt... Cũng rất quan trọng nhưng quan trọng nhất là bản thân người sáng lập.Rủi ro của khởi nghiệp là người khởi nghiệp. Cái cần nghiên cứu nhiều nhất chính là bản thân bạn.
Chúc các bạn tìm ra được nhũng câu trả lời phù hợp cho chính mình.

[](https://www.facebook.com/photo.php?fbid=1132775263493110&set=a.358967217540589.1073741825.100002819422849&type=3)

13/



14/ Khi Bill Gates được phỏng vấn: Quyết định thông minh nhất của ông là tạo ra các phần mềm hay các công việc từ thiện?

Câu trả lời của Bill Gates: Đều không phải, mà quyết định thông minh nhất đó là tìm người phụ nữ phù hợp để kết hôn.

Người phụ nữ quyết định hạnh phúc của thế hệ trước, vui vẻ của thế hệ này và tương lai của thế hệ sau.

\* Nếu bố bạn lấy nhầm vợ, thì tuổi thơ của bạn sẽ là chuỗi ngày đau khổ.
\* Nếu bạn lấy nhầm vợ, thì cả cuộc đời bạn sẽ sống trong đau khổ.
\* Nếu con trai bạn lấy nhầm vợ, thì tuổi già của bạn sẽ sống trong đau khổ.

Lấy được người phụ nữ tốt, thịnh vượng 3 đời. Lấy phải người phụ nữ không tốt, lụi bại 6 đời.
Người đàn ông trí tuệ nên để cho người phụ nữ trọn đời của mình luôn được trau dồi, bồi dưỡng.
Người phụ nữ trí tuệ nên coi học tập, trưởng thành là bài tập của cả đời!...

-St-

[](https://www.facebook.com/photo.php?fbid=1120332474737389&set=a.358967217540589.1073741825.100002819422849&type=3)

15/ 

16/ BỀN VỮNG TRONG DÀI HẠN
Thành công bền vững giống như một cuộc chạy đua marathon đường dài chứ không phải là cuộc chạy đua nước rút. Sẽ là vô ích nếu bạn dốc sức chạy trong 100m đầu tiên và về cuối của cuộc hành trình 40 km giống như 40 năm cuộc đời vậy. Nó là cả một quá trình vì vậy điều tối kỵ là nôn nóng muốn thành công nhanh. Rất nhiều bạn trẻ lao vào làm bất động sản, mang tư tưởng muốn thành công nhanh, tệ hại hơn nữa có nhiều người chưa biết gì về bất động sản muốn thành công ngay chỉ sau một khóa học của một số diễn giả, tôi cho rằng điều đó là hoang tưởng đặc biệt với ngành bất động sản. Sẽ rất khó để thành công chóng vánh mà nó đòi hỏi một quá trình TRẢ GIÁ thực sự. Đừng nhìn thấy một số bạn trẻ ra mở công ty chỉ sau vài năm có vài triệu mỹ kim ai biết được họ đã có cả 5 đến 7 năm lăn lộn trước đó làm việc bằng người ta làm trong hàng chục năm, bởi những con người thành công kiểu đó mà tôi được biết, được làm bạn đến ngày hôm nay thì họ làm việc vô cùng tập trung và chăm chỉ, có thể ví 5 năm đó giống như 20 năm mà con người ta phải làm việc ở một môi trường khác vậy. Họ làm nhiều giờ, cường độ cao và tập trung, kết hợp với độ khó nghề nghiệp trong bất động sản khiến họ phải già đi và khôn lên nhanh chóng. Bạn hãy quên đi những mục tiêu chớp nhoáng, hãy định hình kế hoạch trong dài hạn. hãy sẵn sàng trả giá và chờ thời. Đừng sốt ruột hãy học tập, làm việc, cống hiến một cách điên cuồng và tin tưởng vào ngày mai “đã đi ắt sẽ đến”.
Tôi đã từng khuyên nhân viên mình hãy đọc sách, nhưng hầu hết lại rất ngại và lười đọc, vì tư tưởng đọc sách là muốn phải làm được ngay, biết ngay thậm chí muốn đọc sách là phải kiếm được tiền ngay, vì vậy khi đọc mà không thấy có kết quả ngay nên rất nhiều bạn sinh ra nản chí và từ đó ngại đọc, bạn có vậy không? Theo tôi bây giờ đọc sách thì phải 3 năm đến 5 năm nữa mới thấy kết quả. Hãy kiên trì và bền chí.
Trích sách : ĐỂ THÀNH CÔNG VỚI NGHỀ TƯ VẤN BÁN HÀNG BẤT ĐỘNG SẢN
P/s: nếu bạn chưa sở hữu cuốn sách này hãy đăng ký tại đây để có giá tốt:
[https://docs.google.com/…/1LoWuEi2itCy91TKhechjL0…/viewform…](https://l.facebook.com/l.php?u=https%3A%2F%2Fdocs.google.com%2Fforms%2Fd%2F1LoWuEi2itCy91TKhechjL0u1wd81GRIyjPiy-cb6iMs%2Fviewform%3Fedit_requested%3Dtrue&h=ATN1vbdipFQ3f0XJq6mFQcr6b2Wpwl72ZTaI8oPYpG0t3dGGj0n5FxDCgagM_34L8fYAL1l27vc9mPRiRYMDryxj2EFeKnIy0jLTMZG_nbndVArkta46FPVlDI0rsfn6dwKp59ujOOO6J1zJd1NktTw_y_U4FGbENw&enc=AZPl4xSnDMfgz6qE28_WQLR3uwWMdOogo6LppBXyceuyEiQVDHQ3-UnYGyDqwqt79VlTWKQvDN1m4alVFD2CCXYpjALbTaC5qdRqgSz-HKdfoyhK37AqOdJr0DaXQhLp-uN3G2rO_iPIltzHUkdV21C8HbVFqeZqm1XNZHW_ugI2ehAi302-6BewUNzq-AfD_ajubrEWAqF8KToMVSH6EHzb&s=1)
Đọc thêm các bài viết MIỄN PHÍ tại đây: [www.phamhuuhung.com](https://l.facebook.com/l.php?u=http%3A%2F%2Fwww.phamhuuhung.com%2F&h=ATPSjNFzDvHiKbp36SyQ9Vge90HvmwR3WSaNc9pJN7Latlgz0RRHLxaHNbWxahAveYPOKqNkYZKZcnMs3NeFkWRCAlY3dIDup_kwIXuYdFvjNUed4uJRAvUUhTi8JcWT5q0YrshQQo6t4y4T2I9YNDw_ydkrU2IbUA&enc=AZMY5wB-FkjRt5gWbLcoXMFC3n0DhdU3--Mq-Vs0VD0dtn8ReEq9MhKdS6l77DecRiGYalUWVdgt-APxbFPtd_uNeffIr6X_LRdcad3c5VdUfg7AqW4gCtsfrfk0AjxQzigcjHPCFBxPvlikKJVyRjivdccT01UFfJb6_-gZLrIt1RMx0p6UmDcAD0mKl7hffFHCJ2TFx9SG7rQbybOuowTY&s=1)
P/ss: TÔI ĐÃ DÀNH 3 NĂM ĐỂ VIẾT CUỐN SÁCH NÀY, GẦN 6 NĂM DỂ TRẢI NGHIỆM NHỮNG KIẾN THỨC TRONG ĐÓ, ĐÃ CÓ MỘT SỐ THÀNH QUẢ NHẤT ĐỊNH. BẠN ĐỪNG TIẾC 3h ĐỂ ĐỌC NÓ.

[](https://www.facebook.com/photo.php?fbid=1109987962438507&set=a.130022653768381.21151.100002819422849&type=3)

17/ --NHỮNG NGHỊCH LÝ XUẤT HIỆN KHI TÔI BÁN SÁCH-------
📝 Câu chuyện thứ 1 : NGHỊCH LÝ CỦA NHỮNG CHỦ DOANH NGHIỆP VÀ NHÂN VIÊN MỚI
Nhân viên của tôi gọi điện xác nhận lại những người đăng ký mua sách để chuyển hàng họ phản hồi lại với tôi những người mua sách hầu hết là " CHỦ DOANH NGHIỆP " và những " NHÂN VIÊN LÂU NĂM, NHỮNG NHÂN VIÊN KHÁ GIỎI " vì họ nói chuyện rất khác, rất nhanh và cứng.
Sách tôi viết cho người mới, ở cấp độ đơn giản " tập 1 " họ biết điều đó, nhưng họ vẫn mua.
Lại phát hiện thêm : có một số nhân viên mới (họ thật sự rất cần cuốn sách này) nhưng họ nói với nhân viên của tôi "sách mắc quá giá 288 thì em mua còn 388 thì em không mua trong khi họ đăng ký vào thời điểm giá 388" tôi thấy buồn quá "HỌ TRẢ GIÁ VỚI CẢ KIẾN THỨC"
Theo bạn : LÝ DO NÀO NHỮNG CHỦ DOANH NGHIỆP KIA MUA SÁCH CỦA TÔI "Họ có thể giàu hơn tôi và kinh nghiệm lâu năm hơn tôi rất nhiều" tôi nghĩ bạn trả lời câu hỏi này bạn sẽ hiểu tại sao họ thành công!

📝 Câu chuyện thứ 2: ĐI NGƯỢC - NGHỊCH LÝ CỦA CUỘC SỐNG
Người ta quảng cáo bán quần áo, đồng hồ, mỹ phẩm trên facebook còn tôi quảng cáo bán sách. Họ bán được rất nhiều còn tôi bán được không nhiều. Theo các bạn thì tại sao?
Người thành công thì rất ít, người bình thường thì rất nhiều. Người nghèo vào ngân hàng gửi tiền, người giàu vào ngân hàng vay tiền.
cuộc sống vốn luôn tồn tại những nghịch lý
NHỮNG NGƯỜI THÀNH CÔNG HẦU HẾT HỌ ĐI NGƯỢC VỚI ĐÁM ĐÔNG!!!

P/s: bán sách ế quá giờ em lại bán đất. Đẹp như trong hình. Có ai muốn đầu tư lời gấp 5 lần ngân hàng liên hệ em nhé!

[](https://www.facebook.com/photo.php?fbid=1107869879316982&set=a.358967217540589.1073741825.100002819422849&type=3)

18/ “Chia sẻ cùng phát triển”
Nhiều người chưa hiểu lắm ý nghĩa slogan này của Đất Nam. Nhưng với tôi nó mang một tư tưởng đặc biệt : KHÔNG AI THÀNH CÔNG MỘT MÌNH
Những ông chủ chỉ biết nghĩ cho mình, lo kiếm tiền cho chặt túi mình thường lại chẳng kiếm được là bao. Hầu hết những người này là những ông chủ nhỏ đặc điểm chung của họ là SỢ MẤT TIỀN, SỢ CHI PHÍ từ đó không dám đầu tư vào NHÂN VIÊN vào THƯƠNG HIỆU vào NHÀ ĐẦU TƯ…
Những người làm lớn họ hiểu rằng để THÀNH CÔNG TRONG KINH DOANH phải có TƯ DUY CHIA SẺ GIÁ TRỊ bao gồm CƠ HỘI, TIỀN BẠC
tôi để ý thấy và bị sốc với một số người bạn họ ra mở công ty sau mình, công ty mới được tầm 1 năm nhưng đã có tiền triển khai những dự án vài triệu USD. Câu hỏi đặt ra là TIỀN ĐÂU MÀ HỌ LẮM VẬY? điều lạ ở đây là HỌ ĐANG CHƠI CUỘC CHƠI LỚN HƠN MÌNH và đương nhiên TIỀM NĂNG LỢI NHUẬN cũng lớn hơn nhiều lần.
thực tế là năm vừa qua một số người bạn ấy đã kiếm được nhiều triệu mỹ kim. Tôi biết họ từ lúc họ chưa có gì. Mượn nhau mấy chục triệu để trả lương nhân viên.
BÍ MẬT Ở ĐÂY LÀ GÌ ?
Họ hiểu sâu sắc triết lý kinh doanh chia sẻ cùng phát triển và kết quả là
NHÂN VIÊN CỦA HỌ NHIỀU NGƯỜI ĐI OTO SAU 1 NĂM LÀM VIỆC CÙNG HỌ
NHÀ ĐẦU TƯ CÓ LỢI TỨC 200% MỘT NĂM KHI ĐẦU TƯ CÙNG HỌ
CÁC CÔNG TY ĐỐI TÁC CŨNG KIẾM ĐƯỢC NHIỀU TỶ CÙNG HỌ
……………………….
Và còn nhiều người, nhiều nhóm được hưởng lợi từ họ
BÍ MẬT NỮA LÀ
Nhiều người đó họ chỉ phát hiện ra cơ hội, tính toán cơ hội, đưa ra kế hoạch, chấp nhận chia sẻ cơ hội đó cho nhân viên, cho đối tác, cho nhà đầu tư HỌ KHÔNG ĂN MỘT MÌNH. Tôi đã từng rất may mắn được làm bạn với những con người như vậy. càng may mắn hơn khi tôi đã đặt hết niềm tin ở họ và rồi cũng kiếm được chút chút.
Và giờ đây tôi lại cũng đang LÀ NGƯỜI MANG CƠ HỘI đến cho nhiều người.
Ví dụ : tôi phát hiện ra một dự án, đàm phán được mức giá tốt, có sẵn nhân viên hàng trăm người. bán xong dự án có thể kiếm được nhiều tỷ. nhưng tôi mới chỉ có 50% số tiền đó để đặt cọc. 50% kia tôi sẵn sàng chia sẻ cơ hội để nhà đầu tư cùng tôi kiếm tiền và thế là sau 4 tháng triển khai dự án nhà đầu tư nhân đôi số tiền.
Chốt lại: bạn có học được gì không? Có áp dụng được gì không? Có thấy tư tưởng này quan trọng không?
Nếu là nhân viên hãy chia sẻ những khách tiềm năng nhưng không phù hợp với mình cho bạn mình, biết đâu nó bán được mình cũng có tiền. nhiều nhân viên vần còn tiếc rẻ và chưa có tư duy này
Nếu là lãnh đạo hãy chia sẻ kiến thức tận ruột gan, đừng giấu nghề, nhân viên sẽ giỏi và thế là mình cũng kiếm được nhiều tiền, có được tiếng thơm
Nếu là ông chủ hãy như những người bạn của tôi phía trên. Lời 10 đồng họ chỉ nhận 2 đồng, còn 8 đồng chia chắc hết rồi. nhưng họ dư một đội quân nhân viên trung thành với họ, dư được cả đống quan hệ để làm ăn sau này nhưng quan trọng hơn hết là họ được tham gia 1 cuộc chơi lớn mà 1 cá nhân thì không thể tham gia được.
HÃY MANG TƯ TƯỞNG CHIA SẺ CÙNG PHÁT TRIỂN NGAY TỪ HÔM NAY, BẤT CHẤP VỊ TRÍ CỦA BẠN !

19/ Chuyện lúc 21h45 phút.

Ghé tầng 16 trong một toà cao ốc ở quận 1 có việc, thấy có 3 công ty giờ này còn sáng đèn. Cả 3 đểu là công ty Singapore.

Đứng đợi thang máy, có một cậu nhân viên người Sing cũng đang đứng đợi, Tony bèn hỏi sao tụi mày làm việc kinh thế, tiền bạc đâu có mua được hạnh phúc, theo cách nói an ủi của mình xưa nay khi thấy ai ham làm. Cái nó cười nói "nhưng tiền thì mua được điều kiện để có hạnh phúc, còn hạnh phúc hay không thì tuỳ mày cảm nhận. Với tụi tao, tiền mua được các gói chăm sóc y tế tốt nhất, các chương trình giáo dục tiên tiến nhất, đi được nhiều nơi trên trái đất nhất, ăn những gì ngon nhất, mặc những gì đẹp nhất, giúp đỡ những nước nghèo nhiều nhất...và về già thì không phải lo nghĩ gì về mưu sinh nữa".

Cái thang máy mở cửa, Tony bước ra ngoài, thẩu thẩng quay thung (nhức đầu đau bụng) vì nó nói tiếng Anh cứ lơ lớ tiếng Hoa. Có mấy phút mà bị nó "thuốc" nên giờ lại ghé công ty làm nốt cái báo cáo thị trường mà chiều nay bỏ dở đi nhậu.

P/S: Người Singapore chỉ có 5.5 triệu người, nhưng đã làm ra của cải có giá trị tới 300 tỷ đô la trên cái đảo nhỏ xíu so với hơn 100 triệu người Philippines chỉ tạo được 200 tỷ đô cho đất nước họ (tổng tài sản quốc dân GDP). Điều kiện quốc đảo, được phương tây hỗ trợ mọi mặt, tiếng Anh thành thạo lưu loát như nhau...nhưng một bên nghĩ lớn, làm chủ, làm việc điên cuồng, chỉ nghĩ đến công việc và đầu tư; còn một bên nghĩ nhỏ, ưa đi làm thuê, an phận thủ thường, ăn uống hát hò suốt trên truyền hình, quán bar. Và kết quả những người già Singapore, Hàn, Nhật, Đài, Trung, châu Âu...tới tuổi hưu thì lập hội nhóm để cùng nhau đi du lịch, phong lưu sung sướng. Còn những người già Ấn, Phi, Indo, và các nước khác thì hem thấy...

Tuổi trẻ không biết làm nhiều, nghĩ lớn để làm lớn, để dành thì tuổi già sẽ khổ, chứ trách ai bây giờ.

Như vậy, chìa khoá mấu chốt của mỗi cá nhân thành đạt, mỗi gia đình sung túc, mỗi xã hội phồn vinh chính là mỗi cá nhân làm việc hết sức mình, làm thêm, nghĩ lớn.

Hôm nay, bạn sẽ dành mấy tiếng đồng hồ cho công việc?

- Theo Tony buổi sáng

20/ 5 LOẠI THẤT BẠI

5. Xếp chót là Thất bại vì Không làm gì cả.

Đây là loại thất bại thảm hại nhất của đời người. Chúng ta sinh ra trong tự do, lớn lên trong nỗi sợ hãi, và chết đi trong niềm nuối tiếc vô bờ - Nuối tiếc vì đã không một lần dám hát vang bài hát của đời mình, không một lần dám tung cánh bay cao, và thử sống thành thật với giấc mơ của chính mình.

4. Kế chót là Có làm, nhưng nghe người ta nói sẽ Thất bại, thì cũng buông xuôi và dừng lại.

Những người mắc phải dạng thất bại này thường chưa xác định rõ giá trị và mục đích sống của mình, hoặc chính họ cũng không có đủ dũng khí để làm việc đó. Họ dễ bị lung lây, họ không có niềm tin vào chính mình. Cả đời họ dùng để xây nên 100 ngôi nhà nhưng cả 100 ngôi nhà đều xây được 0.5 tầng rồi dừng lại và nhào đi xây ngôi nhà khác, để rồi cuối cùng không có ngôi nhà nào sử dụng được.

3. Thất bại nhiều lần, nhưng lần nào cũng như nhau.

Nói cách khác, người thất bại đang cố "tỏ ra nguy hiểm" vì muốn thay đổi kết quả nhưng lại giữ nguyên cách làm cũ, và họ gọi đó là Kiên trì.

2. Thất bại một cách thất bại.

Người ta có thể gặp phải 10 lần thất bại nhưng lại chỉ có thể học được 1 bài học, vì với bài học đó, họ chưa thật sự học được và phải mắc lại cùng 1 loại sai lầm đến 10 lần. Người thất bại không biết rút kinh nghiệm từ thất bại của mình.

1. Thất bại một cách thành công

Đây là dạng thất bại thành công nhất. Người thất bại tuy chưa thành công, nhưng họ đã đạt được một bước tiến mới trên con đường đến với thành công. Thất bại đó không hề vô nghĩa, nó dạy cho người ta nhiều điều, và con người thực sự học được một kinh nghiệm quý báu từ nó. Sự kiện Apollo 13 là một dạng thất bại như vậy. Khi Edison phát minh ra bóng đèn điện, ông ấy thử và sai đến 10.000 lần, và ông ấy gọi 10.000 lần thất bại đó là "10.000 bước để phát minh ra bóng đèn điện". Từ đó thế giới được chiếu sáng!

Hãy tiếp tục thất bại, nhưng hãy thất bại một cách thành công!...

21/ Nhiều bạn ra mở công ty muốn làm lớn ngay. Phần vị muốn kiếm tiền nhanh, phần do tính bốc đồng muốn thể hiện cho thỏa mãn cái oai, Hầu hết đều thất bại. Kinh doanh thì phải từ nhỏ đến lớn, Thời điểm nào bước đi ấy. Dục tốc thì bốc dục, bạo phát thì bạo tàn.
Bắt đầu một cách từ tốn, thử nghiệm ở quy mô nhỏ, hoàn thiện rồi rút tỉa kinh nghiệm. Từ từ tiến lên và tăng tốc bứt phá ở những giai đoạn sau. Đó mới là người biết làm kinh doanh thực thụ. Kinh doanh cũng như tự nhiên có nhỏ mới có lớn. Đó là quy luật để phát triển bền vững.
P/s: Hãy thông thái và điềm tĩnh

22/ Thông báo cần tuyển gấp
1. Lương 100 triệu/tháng: làm ở Quốc tử Giám: Sáng bê rùa đá ra phơi, tối bê vào.
2. Lương 200 triệu/tháng, làm ở bảo tàng: Sáng kéo xe tăng ra cho khách tham quan, tối đẩy vào.
3. Lương 300 triệu/tháng, làm ở công ty bia: Đứng làm bia cho bộ đội tập bắn.
4. Lương 400triệu/tháng, BH y tế đầy đủ, làm tại sở thú: Sáng đánh răng cho sư tử, trưa tắm cho hổ, chiều lùa cá mập ra...biển, tối lùa cá mập về.
5. Lương 500triệu/tháng: Thử thuốc trừ sâu cho cty sản xuất thuốc trừ sâu,thử xong có phản ứng thì lãnh lương ngay
6. Lương 1 tỷ/tháng, công việc đơn giản dễ làm, làm tại xưởng cơ khí: Cưa Bom hạt nhân, lấy urani, mỗi ngày 1 quả, xong sớm nghỉ sớm, ko quản thời gian.
7. lương 50tr/tháng, làm GĐKD tại công ty Địa Ốc Đất Nam. sáng 8h đi chiều 5h về. việc nhẹ lương cao chỉ hơi nặng đầu tí.
8. lương 30tr/tháng, làm CVKD tại Địa Ốc Đất Nam. áp lực tí doanh số.
9. lương 10tr/tháng. làm quản lý đội nhóm chạy doanh số cho cty.
10. lương 5tr/tháng, làm NVKD cho công ty Địa Ốc Đất Nam, tìm kiếm khách hàng , bán hàng, cskh. được cái hoa hồng cao tít... :)

23/ Các nhà mạng đang móc túi người dân 1 cách âm thầm mỗi tháng khoảng trên dưới 4000 tỷ đồng bằng cách cài sẵn các dịch vụ mà nhiều khi bạn không đăng ký nhưng vẫn được kích hoạt ( bằng cách nào đó hợp pháp khi bạn sử dụng) từ đó trừ tiền đều đặn hàng ngày mà bạn còn chẳng biết mấy cái dịch vụ đó là gì nữa.
Mọi người soạn tin nhắn như sau để kiểm tra xem mình đang bị sử dụng những dịch vụ gì nhé để còn biết mà hủy những dịch vụ không cần thiết.

Mobile phone
Soạn KT
Gửi 994

Vinaphone
Soạn TK
Gửi 123

Viettel
Soạn TC
Gửi 1228

P/s: kiểm tra ngay để tránh mất oan tiền oan :)

24/ 

25/ Con người luôn cảm nhận cuộc đời mình là rất quan trọng, nhưng lại không cảm nhận được sự quan trọng của mỗi ngày. Nhưng từng ngày ấy lại định nên cuộc đời họ, và nếu sống mà không biết sự quan trọng của từng ngày thì cuộc đời ấy chẳng có gì là quan trọng cả.
Theo tôi có bốn điều kiện để tạo nên một cuộc sống hạnh phúc.
Sức khỏe chính là điều đầu tiên của hạnh phúc.
Điều kiện thứ hai là thái độ sống: chính là Tinh thần khiêm tốn, cái tâm trong sạch và thông cảm với người khác luôn khiến người ta dễ chịu hơn.
Thứ ba, luôn suy nghĩ và tập trung vào những việc mình làm
Thứ tư, người đời có câu “Kẻ có chí thì việc tất thành”, có nghĩa là người có chí mạnh mẽ và cứng rắn thì dù có gặp khó khăn cũng quyết tâm hoàn thành việc mình đã định làm.

"tổng hợp từ tự truyện của ông chủ tập đoàn hyundai"

26/ Chưa ai chứng minh được rằng liệu bạn có thực sự quản lý được người khác hay không, nhưng rõ ràng là chúng ta đều có thể tự quản lý bản thân. Nếu chúng ta không tự quản lý chính mình để đạt hiệu quả trong công việc thì khó lòng mà quản lý được người khác. Quản trị chủ yếu được thực hiện bằng cách làm gương. Do đó những nhà quản lý không biết cách làm việc hiệu quả sẽ không thể làm gương cho người khác noi theo.
P/s. Quản lý Đất Nam ông nào cũng ngon trai và chuẩn trong công việc 

27/ KỸ NĂNG HẸN KHÁCH HÀNG ĐI XEM BẤT ĐỘNG SẢN PHẦN 1

Trong thời gian qua có rất nhiều bạn hỏi tôi về chủ đề này và tôi cũng chứng kiến rất nhiều cuộc điện thoại mời khách hàng đi xem bất động sản hàng ngày vì tôi là một quản lý sales. Thông thường ở các công ty sẽ mời khách hàng tập trung, số khác thì mời khách hàng tùy thuộc vào thời gian của khách ( những công ty môi giới nhỏ lẻ ). Hôm nay tôi sẽ chia sẻ một vài bí quyết giúp cho các bạn sales trong bất động sản có thể tăng thêm xác xuất mời khách hàng đi xem và hạn chế tối đa vấn đề rớt khách.

Để các bạn hiểu rõ hơn tôi sẽ bắt đầu với một cuộc điện thoại của một bạn nhân viên bất kỳ

Alo .. khách hàng bốc máy

Nv : Dạ anh Hùng em Nam đây

Kh : uh anh nghe em

Nv : anh khỏe không ? đang đi làm hay ở nhà vậy anh ?

Kh : anh khỏe. có gì không em ?

Nv : dạ em điện để mời anh ngày mai bên em mở bán dự án KDC HẠNH PHÚC hôm em có trao đổi sơ qua với anh không biết anh đi được không để em đặt xe ạ! ( Nghe rất lịch sự nhưng thực chất chỉ quan tâm đến mình mà quên đi khách hàng )

Kh : mai chắc anh bận rồi em ơi. Để anh sắp xếp ( đây là phản ứng bình thường của khách.)

Nv : bận gì vậy anh? Ngày mai bên em mở bán tập trung có nhiều chương trình khuyến mãi chiết khấu tới 15 % anh tranh thủ đi được không ? ( giờ này mới nói khi khách hàng đã từ chối thì gần như đã quá muộn. khách hàng có muốn thì cũng chẳng buồn thay đổi ý kiến vì quê..)

Kh: uh mai anh đi đám cưới. có gì hôm khác nha em.

Nv : …………………….

Tôi cố gắng viết vắn tắt nội dung để không làm mất thời gian của các bạn đang đọc. hầu hết các cuộc điện thoại chốt khách hàng đi xem đất đều có chung nội dung tương tự. tùy thuộc vào từng nhân viên và đối tượng khách hàng mà độ dài ngắn khác nhau. Tuy nhiên gần như sẽ có chung một HƯỚNG ĐI như vậy. điều tôi sẽ bàn thảo ở đây chỉ tập trung vào kịch bản và đưa ra hướng tư vấn cho các bạn nhằm điều khiển cảm xúc của khách hàng chứ không bàn luận quá nhiều vào cuộc điện thoại này.

Tại sao tôi nói phải điều khiển cảm xúc của khách hàng vì hầu hết chúng ta quyết định sự việc dựa vào cảm xúc rồi sau đó mới dùng lý trí để phân tích lại. sẽ có một vài bí quyết tôi đưa ra các bạn không cần phải bàn thảo đúng sai. Ai thấy phù hợp thì áp dụng nhé. Vì đã gọi là cảm xúc thì có thể phù hợp với người này và không phù hợp với người khác là chuyện bình thường. Nếu có dịp tôi sẽ phân tích kỹ hơn về lý trí và cảm xúc với các bạn để các bạn thấy được tầm quan trọng trong việc bán hàng bằng nghệ thuật điều khiển cảm xúc của khách hàng. Sẽ có nhiều thuật ngữ hay công cụ tôi sẽ cung cấp sau này như: HỎI ĐỂ ĐỌC SUY NGHĨ CHỨ KHÔNG PHẢI ĐỂ NGHE CÂU TRẢ LỜI, XỬ LÝ TỪ CHỐI BÀNG VIỆC ĐIỀU KHIỂN CẢM XÚC CHỨ KHÔNG TẬP TRUNG VÀO VẤN ĐỀ KHÁCH HÀNG ĐANG TỪ CHỐI… và dưới đây là một vài bí quyết tồi thường chia sẻ cho nhân viên đó chính là lý do mà hệ thống sales của tôi không bao giờ sợ vấn đề khách hàng đi xem đất

BÍ QUYẾT 1: CHO ĐI TRƯỚC KHI NHẬN LẠI
Hầu hết các cuộc nói chuyện của nhân viên với khách hàng tôi nhận thấy nhân viên quá tập trung vào sản phẩm mình đang bán và công ty của mình mà quên mất khách hàng, dẫn đến trong suốt quá trình nói chuyện thì nhân viên chỉ tập trung nói về những cái mình có mà quên mất những cái khách hàng cần. điều này sẽ khiến cho cuộc nói chuyện đi sai hướng và dĩ nhiên cảm xúc của khách hàng từ đó mà cũng có những diễn biến tương tự. kể cả nhiều nhân viên sales lâu năm nói chuyện rất trôi chảy mạch lạc và tự tin người khác nhìn vào nghĩ rằng họ đang thuyết phục rất tốt và ngay cả bản thân họ cũng vậy. nhưng thực ra họ đang dụ dỗ. có thể khách hàng không hiểu điều này nhưng họ cảm nhận được điều này.

Dụ dỗ và thuyết phục vốn dĩ rất khó phân biệt nhưng lại mang đến những kết quả vô cùng khác nhau và điều cần làm ở đây là chúng ta phải thay đổi để thuyết phục khách hàng chứ không phải để dụ dỗ khách hàng. tôi sẽ chia sẻ vấn đề này kỹ hơn ở một bài viết sau ( sự khác nhau giữa dụ dỗ và thuyết phục khách hàng..) Tại sao tôi phát hiện ra điều này vì tôi để ý trong khi nhân viên mình gọi điện hầu hết đều có chung một kịch bản giống nhau, chỉ có đôi chút khác nhau về từ ngữ sử dụng.

Tận sâu trong thâm tâm mỗi con người rất ích kỷ và chỉ nghĩ đến mình, khách hàng cũng vậy. ( vd: cầm 1 tấm ảnh chụp tập thể trong đó có bạn bạn sẽ tìm ai đầu tiên ? ) vì thế dù muốn hay không các bạn cũng phải tập trung vào khách hàng của mình mà tạm thời quên mình đi, hãy để cho họ tỏa sáng. Tập trung hỏi về họ nhiều hơn đừng quá tập trung vào cái mình cần mà quên mất khách hàng. Bạn chưa cho nhưng bạn đã muốn nhận thì khách hàng sẽ từ chối bạn ngay. Các bạn phải trả lời cho tôi câu hỏi
Đi xem ngày mai thì tôi được cái gì?
Tại sao tôi phải đi xe bên cty anh?

…..

Hãy chuẩn bị và suy nghĩ về nội dung cuộc trao đổi thật kỹ trước khi bốc máy gọi cho khách hàng. Và phải chắc chắn rằng những đề nghị và dẫn dẵn của bạn sẽ đi đúng hướng.
Kỹ thuật cho đi trước :

Một Ví dụ nhỏ chỉ sự cho đi trước khi hỏi tên khách hàng và địa chỉ :

Em tên hung không biết anh tên gì để anh em mình tiện trao đổi ?

Em đang ở bên bình thạnh không biết anh dũng ở đâu vậy ?

Tình huống : 1 kiểu trả lời giá phổ biến khi khách hỏi

Khách hàng : lô đất giá bao nhiêu em

Nv : dạ 400 triệu anh.
Khách hàng : sao mắc thế?

Lý do khách hàng nói mắc là vì đó là phản ứng bình thường của tất cả chúng ta. Luôn phòng thủ và nghi ngờ người khác. Và nói mắc khi chưa có căn cứ cũng là một cách mà chúng ta vẫn thường phòng vệ. nếu bạn trả lời ngay mà chưa làm bước cho đi trước ( làm nền cho kịch bản ) thì dù bạn có nói 100 triệu khách hàng vẫn phản ứng lại là sao mắc thế ? vì lúc đó họ còn chưa đi xem đất.
Vậy kỹ thuật cho đi trước là :

KH : lo đất giá bao nhiêu em ?

Nv: dạ thị trường đang bán 600 triệu còn bên em chủ đầu tư vẫn đang bán giá gốc là 500 triệu thôi anh ( Có cơ hội mà trao đổi tiếp về giá trị của sản phẩm vì đã chặn đứng được tâm lý quy chụp của khách hàng là mắc, mà khách hàng sẽ chuyển sang tâm lý tò mò.

Tâm lý này có lợi cho bạn vì khách hàng sẵn sang lắng nghe.)
KH….

Vậy khi mời khách hàng chúng ta áp dụng như thế nào ? bằng cách sau các bạn sẽ cho đi trước và làm nền cho bài tư vấn qua điện thoại.

Kh : alo

Nv: em Hùng đây anh Nam ơi

Kh: ok em

Nv: dạ anh ! đang có mấy thông tin quan trọng em mới nhận được từ tổng công ty, vui quá gọi báo anh ( cơ hội, một dấu chấm hỏi đang trong đầu khách hàng )

Kh: cái gì thế ( trạng thái lắng nghe )

Nv: cách đây mấy hôm anh em mình có trao đổi vụ đất hocmon mở rộng anh nhớ không? Từ hôm tới giờ anh có tìm hiểu thêm không ? không biết anh chị tính thế nào rồi? ( dò la tình hình cái đã )

Kh: anh cũng đang nghiên cứu ( chứng tỏ vẫn còn quan tâm nhưng hời hợt và đang chờ cái thông tin quan trọng lúc nãy xem có gì không ?)

Nv: em cũng nói chuyện với anh từ ngày tới giờ nhưng chưa thấy sản phẩm nào thật sự phù hợp và tốt nhất cho anh nên chưa dám mời anh chị đi xem sợ mất thời gian của anh chị ( thật lòng quan tâm và suy nghĩ cho lợi ích khách hàng )

Hôm nay nghe tin ngày mai công ty công bố mở bán lock đẹp nhất dự án mà chiết khấu 15% tổng giá trị trong khi giá bán gốc đã thấp hơn cả 20% so với thị trường xung quanh rồi. nhưng kẹt cái là mỗi nhân viên chỉ được mời 2 khách hàng than thiết nhất của mình và muốn mua thật sự đi xem. Em nghĩ đến anh chị mà không biết có giúp được anh chị không nữa ? ( tạo sự khan hiếm, mặc định việc đi xem là mua, tạo cơ hội và nói ra lợi ích trước khi đề nghị ..)

Kh: thế giá còn bao nhiêu em?

Nv: bình thường là 600 ngày mai còn khoảng 450 sau khi đã trừ hết tất cả khuyến mãi, chiết khấu. chỉ bán có 1 ngày để lấy lại sức nóng của dự án thôi anh. Chiến lược thả con săn sắt bắt con cá rô của chủ đầu tư. Nên muốn những khách hàng than thiết nhận được lợi ích từ vụ này. ( giải thích về giá )

Kh: mà anh thấy nó xa quá. Đang tính xem có nên đi không? ( bắt đầu quan tâm chỉ đang giả vờ chảnh tý thôi)

Nv: công ty em đưa rước miễn phí nên em cũng phải báo chắc chắn 100% thì công ty mới chấp nhận chứ đặt xong mà không đi thì em sẽ bị kỷ luật. nên em chỉ gọi cho những khách hàng như anh vì em chắc chắc là rất phù hợp và anh sẽ đi. Vậy em đặt xe đón anh chị nhé ?
KH …..

Có lẽ các bạn sẽ thấy sự khác biệt. kỹ thuật này tôi chỉa sẻ phần nào sẽ giúp các bạn tăng được xác xuất chốt khách hàng đi xem qua điện thoại, để có 1 kỹ năng sử dụng điện thoại trong sale một cách tuyệt đỉnh có lẽ cần rất nhiều yếu tố tôi sẽ chia sẻ ở các phần sau.

Bài viết này tôi hi vọng giúp ích được cho nhiều bạn sale, đặc biệt là sale mới trong thị trường BĐS khó khăn thế này và đôi khi khách hàng còn có chuyên môn tốt hơn cả nhân viên

Cảm ơn các bạn đã đọc bài viết ! chúc các bạn thành công.

-----------------------------------------
AD Phạm Hữu Hùng
Tổng Giám Đốc Công Ty Địa Ốc Đất Nam

[](https://www.facebook.com/tudothuongmai/photos/a.244706485660661.58744.242299899234653/680429645421674/?type=3)

26/ Một nhà đầu tư nói bí quyết thành công của mình là: “Lúc không có tiền, cho dù khó khăn cũng nên tiết kiệm và đầu tư. Áp lực sẽ khiến bạn tìm được phương pháp kiếm tiền mới, giúp bạn trả hết nợ. Đó là một thói quen tốt.”
---------
Gia Cát Lượng chưa bao giờ hỏi Lưu Bị, tại sao chúng ta thiếu mũi tên? Quan Vũ chưa bao giờ hỏi Lưu Bị, tại sao chúng ta thiếu binh lính? Trương Phi chưa bao giờ hỏi Lưu Bị, khi bị bao vây tôi phải làm gì?
Thế mà Gia Cát Lượng dùng thuyền cỏ mượn tên, Quan Vũ qua năm ải chém 6 tướng, Trương Phi phá cầu, hét lui quân Tào.
Triệu Tử Long tiếp nhận quân lệnh tiến công, trong tay chỉ có 20 lính, nhưng thành quả thu về là 10 tòa thành, hơn 2 vạn binh, 3.000 ngựa chiến. Quân lệnh chỉ viết : Công hạ thành trì!
Nếu như mọi việc đều dễ dàng thì giá trị của bạn ở đâu?
-------
Đường Tăng trên đường đi lấy kinh mới gặp được Tôn Ngộ Không, Trư Bát Giới, Sa Tăng, Bạch Long Mã. Vì vậy muốn có bạn đồng hành, trước tiên bạn phải lên đường!
Không phải là có bạn đồng hành rồi mới lên đường mà là trên đường đi mới có bạn đồng hành.
-----------
Sư tử trông thấy một con chó điên liền nhanh chóng tránh mặt. Sư tử con nói: “Cha dám sống chết đánh nhau với hổ, cùng báo so tài. Sao lại tránh né một chó điên, mất mặt quá!”
Sư tử hỏi: “Con thấy đánh thắng một chó điên vinh quang lắm sao?”.
Sư tử con lắc đầu.
“Lại để cho chó điên cắn cho thì có xui xẻo không?”. Sư tử con gật đầu.
“Như vậy, chúng ta trêu trọc chó điên làm gì?”
Người nào đó không xứng làm đối thủ của bạn, không muốn tranh luận với những người không có tố chất, chỉ cần mỉm cười rời xa họ, đừng để cho họ cắn bạn.
--------

27/ Tôi có biết một quan điểm nghe không lọt tai cho lắm về lãnh đạo đó là "KHÔNG CÓ NHÂN VIÊN KÉM CHỈ CÓ NHỮNG NGƯỜI SẾP KÉM"
tôi đã luôn đi theo quan điểm này từ khi bắt đầu làm quản lý và liên tục điều chỉnh bản thân mình ngày càng hoàn thiện hơn để giúp đỡ được nhiều ae phía dưới mình hơn. Tôi không kêu ca và quá cầu mong vào sự thay đổi của nhân viên mình khi chính bản thân mình chưa thay đổi chưa sáng tạo khi gặp khó khăn, thách thức.
Vì vậy nếu bạn đang làm quản lý, đang gặp bế tắc, đang không hoàn thành nhiệm vụ của đội nhóm... và đang tìm kiếm lý do vì sao thất bại? Tôi nghĩ đã đến lúc dừng lại, đừng tìm kiếm nữa, nhìn vào chính mình bạn có thể có câu trả lời tốt hơn! Tôi đã từng như vậy và bây giờ cũng vẫn thường xuyên như vậy. Không sao cả, nhìn thấy mình lỗi thời hay yếu kém chứng tỏ mình đang phát triển, không có gì phải thất vọng cả, hãy vui vì điều đó.
P/s. Nghiệp làm quản lý không sống cho một mình mình.

28/ KHIÊM TỐN & NHIỆT HUYẾT

Trong quá trình tiếp xúc với nhiều chủ tịch tập đoàn và lãnh đạo doanh nghiệp, những người có tổng tài sản từ 100-1500 tỷ đồng, những chủ doanh nghiệp có doanh thu từ 500 tỷ - 5000 tỷ/năm, số lượng nhân viên từ 1000-5000 người, tôi đã được KHAI SÁNG khá nhiều điều thú vị.
----------
Bên cạnh những yếu tố như ĐAM MÊ hay KIÊN TRÌ, ĐẠO ĐỨC KINH DOANH....
Sau đây là 1 số điều mà có thể bạn cần HOÀN THIỆN :
1) TƯ DUY đúng về SẢN PHẨM & DỊCH VỤ
(Đi sai đường thì chạy cũng không có tác dụng gì)
2) Xây dựng TẦM NHÌN, CHIẾN LƯỢC & MÔ HÌNH KINH DOANH
(Kinh doanh mà chưa biết là mô hình gì, 5 năm nữa sẽ ra sao)
3) Nhuần nhuyễn TEST THỊ TRƯỜNG & LẬP DỰ TOÁN
(Việc cần làm trước khi bắt đầu cuộc chơi, Thói quen quan trọng hơn số tiền)
------
4) Kỹ năng XÂY DỰNG ĐỘI NHÓM
(Khắc phục điểm yếu chí mạng của bạn, các đội nhóm thường tan vỡ vì không hiểu NGUYÊN LÝ và nhiều chủ doanh nghiệp quyết định làm 1 mình...)
5) Kỹ năng GỌI VỐN & ĐÒN BẨY các nguồn lực
(Bí quyết bạn rút ngắn thời gian từ 5-10 năm còn 1-2 năm, tốc độ mở rộng QUY MÔ.. )
6) Kỹ năng MARKETING & Xây dựng THƯƠNG HIỆU
(Kỹ năng quan trọng hàng đầu - giúp bạn chạm vào đâu cũng ra tiền)
-------
7) Kỹ năng BÁN HÀNG & CHĂM SÓC KH
(Marketing thật tuyệt vời nhưng đôi khi khác biệt nằm ở khâu DỨT ĐIỂM)
8) Quản lý TÀI CHÍNH (quản lý tiền)
(Nhuần nhuyễn xử lý Doanh Thu, Chi phí, Lợi Nhuận và Tiền mặt...Tấn công hay mà Phòng thủ kém thì bạn vẫn là kẻ thất bại...)
9) Biết ứng dụng CÔNG NGHỆ (đưa công nghệ vào quản trị, kinh doanh…), giỏi NETWORKING (hợp tác), biết ĐÀM PHÁN, THƯƠNG THẢO… là bạn có thêm vài điểm (+).
-----

10) Quản lý NHÂN SỰ
(Lãnh đạo, tuyển dụng, thu hút, đãi ngộ, giữ chân, kỹ nghệ quản trị...)
11) Giỏi về ĐẦU TƯ (bất động sản, chứng khoán, doanh nghiệp...) là 1 lợi thế...(Xây dựng doanh nghiệp & Đầu tư giống như tay trái & tay phải, theo bạn nên bỏ tay nào ?)

----------
Bạn có thể kiếm được tiền mà KHÔNG CẦN GIỎI TẤT CẢ. Nhưng việc bạn LÀM LỚN được đến đâu và KINH DOANH BỀN VỮNG hay không thì trên đây là 1 số yếu tố để bạn xem xét lại.
----------
Ví dụ : Tôi có 1 học viên đã từng tham dự lớp BẤT ĐỘNG SẢN chuyên sâu, sau đó trong vài tháng anh ấy kiếm được hơn 1 tỷ đồng. Mặc dù vậy, anh chưa biết về XÂY DỰNG ĐỘI NHÓM, nên khi làm chung với vài người bạn trong 1 dự án làm App Mobile lại mất hơn 600 triệu đồng.
Nên nếu ta mới biết được 1 tư duy hay 1 kỹ năng nào đó, đã bắt đầu kiếm được tiền, thì đừng vội cho là đã đủ 100% để thành công & thôi không cần phấn đấu.
----------
SAI LẦM là rất nhiều người nghĩ là MÌNH ĐÃ BIẾT HẾT RỒI,
"TÔI BIẾT RỒI" & "TÔI BIẾT RỒI" !
Thực ra phải thừa nhận với nhau là :
CÒN RẤT NHIỀU ĐIỀU MÀ BẠN CHƯA BIẾT hay THỰC RA LÀ BẠN CHƯA BIẾT GÌ CẢ !
----------
Càng gặp nhiều người thành công lớn, bạn mới biết thế nào là "NÚI CAO SÔNG DÀI", vì thế bài học ở đây là luôn KHIÊM TỐN HỌC HỎI.
----------
Bill Gates nói :
"1 trong những bí quyết của thành công là KHÔNG NGỪNG THAY ĐỔI và LUÔN TỰ LÀM MÌNH LỖI THỜI !"
Vì vậy, bạn cũng không nên quá e ngại những người đi trước mà thiếu đi SỰ NHIỆT HUYẾT và TỰ TIN của mình.
Luôn có những CON ĐƯỜNG TỐC ĐỘ HƠN dành cho người đi sau, nên mới có câu " SÓNG SAU XÔ XÓNG TRƯỚC".
-----------
Tôi chúc bạn KHIÊM TỐN & NHIỆT HUYẾT, hành trình vạn dặm nào cũng phải bắt đầu từ 1 bước chân.
"ĐẠI BÀNG THÌ KHÔNG BAY VỚI GÀ nhưng NHIỀU ĐẠI BÀNG BAN ĐẦU CŨNG CHỈ LÀ GÀ" mà thôi.

-----
Cảm ơn bạn đã đọc & CHIA SẺ.
[Nguyễn Thành Tiến](https://www.facebook.com/nguyenthanhtien01)
[www.NghiKhac.com](https://l.facebook.com/l.php?u=http%3A%2F%2Fwww.NghiKhac.com%2F&h=ATPq37fgswwOonBEjfHwSd9oLo9IEsTHNlEGXseteDO4eNyCxf8BSk36R0rLGjED11BastrYmrbmnCjK22VlK1wC1znM1PZlpj7naPO8iy5WXJRe_HeHqpnJn_7eCMDdwhpSFb09P29Rz_yDkeJhp1wwN7egUEA&enc=AZM5R7E53k939jfeJ8YZTlukzYBCBv3amZl3mS85UqWGBeqGmAFjNa9BlUTnmKWDtPeJqWxzdMja-FkqoH3rVpWYR-Tkw3qcnYskUS5fy-rssTQdQnApPmBL275EqnlhzH2O-u3b7DGIqhR3IpNdrxZfOMH76jRCPdZhw3ZME4Bh5FA2TYpYDnHPsNHESc4lunCeb93jqiLmDT9MMq83jrxJ&s=1)

29/ Làm nghề bán hàng càng ngày càng khó khăn vì mấy lý do
- giờ ra đường nhân viên kinh doanh bất động sản đông như quân nguyên vì vậy có quá nhiều người chào hàng
- các kênh quảng cáo nào là bị chặn, bị cấm hoặc cạnh tranh cao làm hiệu quả cực thấp
NÊN:
Đặc điểm chung là tìm khách không nổi. Có quá ít khách. Khi có khách rồi thì lại trùng tùm lum
Vậy làm sao để có khách hàng. Làm sao để bán hàng đều đặn?
1 là. Thương hiệu cá nhân, thương hiệu cty, thương hiệu dự án. Nói chung là thương hiệu. Ko lo xây dựng chỉ có chết dần
2 là. Khai thác khách hàng cũ ( dịch vụ chăm sóc khách hàng đùng nghĩa sẽ lên ngôi)
Bán 1 sản phẩm không giàu nhưng có 1 khách hàng bạn có thể giàu đấy. Nên hãy nghĩ xa ra. Phục vụ khách hàng cho tốt. Tôi có những nhân viên mà 1 khách hàng của họ mua đi mua lại tới 9 lần trong 1 năm. Tổng cộng họ bán 14 sản phẩm chỉ trong 1 năm cho 1 khách hàng.
P/s. Hôm nay đi ăn gà rán thấy hay hay chụp hình lưu về thiết kế để gián gương trong công ty giữ lửa cho sale :)

30/ Tổng kết kinh nghiệm kinh doanh từ một con buôn ( mang danh doanh nhân rởm đời ) !
Thành hay bại của đời doanh nhân là chữ Tập Trung
- Chăm chỉ làm việc 16 , 20 tiếng trên ngày, nhưng lại không tập trung vào 20% công việc mang lại 80% thành quả. Sức khỏe mất, doanh nghiệp không hiệu quả -> chết sớm
- Đa ngành đa nghề, lơi là không tập trung vào thế mạnh -> chết dần
- Tình cảm, gia đình chi phối không tập trung vào công việc -> chết lâm sàng
- Quan hệ rộng, ai cũng biết nhưng không tập trung vào nhóm mối quan hệ quan trọng -> hết thời gian, chết công việc
- Tìm cách phục vụ mọi khách hàng, không tập trung vào khách hàng mục tiêu -> chết vì không có được tệp khách hàng
- Không tập trung vào ngách thị trường, muốn đánh rộng thắng lớn -> hết tiền chết
- Mải mê làm marketing, thiếu tập trung vào năng lực cốt lõi -> chết vì bị đào thải
Quá nhiều cái chết vì thiếu tập trung, bởi tập trung là sáng tạo, là ý tưởng, là giải pháp.
Cũng quá nhiều bài học từ doanh nhân lớn đến nhỏ.
Chốt lại, tập trung hay là chết, số 1 hoặc không là gì, làm tốt nhất chứ ko phải tốt hơn
PS: Bài viết chỉ phù hợp với mô hình phát triển bền vững, ăn xổi và trend thì còn xét nhiều yếu tố.
theo : Nguyễn Trung Dũng

31/ MỘT SỐ NGUYÊN TẮC CẦN PHẢI NHỚ TRONG CUỘC SỐNG

1. Trưởng thành, không phải tính bằng thời gian, mà tính bằng TRẢI NGHIỆM.

Nếu bạn đang sử dụng thời gian của mình để làm nhưng việc vô ích như: chơi game, lướt mạng hay nhắn tin cả ngày lẫn đêm,... thì cuối cùng bạn vẫn sẽ chẳng trưởng thành lên được.
Và thời gian không phải tính bằng số thời giờ, mà tính bằng sử dụng như thế nào. Vậy nên, hãy luôn lựa chọn cho mình những trải nghiệm thú vị thay vì những thứ lặp đi lặp lại nhàm chán: đọc thêm sách thay vì lướt internet không mục đích, khám phá những nơi mới mẻ thay vì chơi game cả ngày...

2. Tình cảm không phải dựa vào duyên phận, mà dựa vào TRÂN TRỌNG.

Đôi lúc tình cảm cũng đến từ duyên phận, nhưng nếu bạn không trân trọng nó, thì tình cảm đến rồi cũng sẽ đi nhanh chóng. Vậy nên, hãy luôn trân trọng những gì mình có, đừng để khi mất đi - bạn mới nhận ra nó quan trọng như thế nào.

3. Tiền bạc, không phải dựa vào tích góp, mà dựa vào ĐẦU TƯ.

Nếu bạn tiết kiệm được 6,5 triệu và mua điện thoại mới, để thay xe xịn hơn... thì giá trị nó vẫn là 6,5 triệu (và có thể giảm). Nhưng nếu bạn dùng nó để đầu tư cho bản thân: mua sách để đọc, rèn luyện thêm những kĩ năng cho mình thì đó sẽ không phải là 6,5 triệu nữa - mà là con số lớn hơn rất rất nhiều lần.

4. Giỏi giang, không phải là bận trăm công nghìn việc, mà là SẮP XẾP đủ thời gian cho mọi thứ quanh mình.

Nếu bạn thấy mình suốt ngày bận bịu quá nhiều việc, hãy lùi lại và nhìn xem: những công việc đó có xứng đáng với thời gian mình bỏ ra không - hay là do mình không biết cách sắp xếp công việc hiệu quả. Như vậy, không những bạn sẽ tiết kiệm được rất nhiều thời gian mà những việc bạn làm sẽ trở nên hiệu quả.

5. Thành công không phải là muốn gì mua được nấy, mà là tối về ngủ không trằn trọc, sáng dậy không thấy nuối tiếc.

Bởi vì khi bạn làm những công việc mình ĐAM MÊ, bạn sẽ chẳng cằn nhằn hay than phiền về nó - có những lúc bạn còn muốn thời gian chậm lại để có thể làm nhiều hơn...

Lụm lặt...

32/ SUY NGẪM
(Sưu tầm)

Cứ sống và trải nghiệm về cuộc đời, sẽ có những lúc ta nhận ra rằng kẻ thù lớn nhất của đời người là chính mình. Hạnh phúc hay không điều đó phụ thuộc vào quan điểm tự mỗi người. Nếu như ta nghĩ rằng đó là vấn đề khó khăn thì suy nghĩ và cảm xúc của ta cũng sẽ trở nên tiêu cực như thế. Nhưng nếu như ta thử thay đổi cách suy nghĩ của mình, nhìn nhận chúng ở một khía cạnh khác thì kết quả sẽ trở nên hoàn toàn khác hẳn, có người từng nói tư duy đúng sẽ có hành vi đúng.

Trong cuộc sống hiện hữu của chúng ta, có những người đã không tự quyết định cho mình được mục tiêu sống mà cứ trông chờ vào số phận. Họ đã kỳ vọng quá nhiều vào điều mà họ không thực sự hiểu rõ về bản chất, thực ra số phận không phải là sự an bài mà chính là sự lựa chọn.

Không phải chúng ta chờ đợi điều gì từ số phận mang đến mà là chúng ta cần phải thực hiện nó để tạo ra số phận cho riêng mình. Triết lý đạo Phật thể hiện rõ quan điểm “Đức năng thắng số” là để chỉ nên điều này, người có đức và làm nhiều việc thiện duyên sẽ thay đổi được số phận của riêng mình.

Đã không ít lần ta quay cuồng với cuộc sống mưu sinh, bon chen biến đổi theo từng ngày liên tục, mà ngay đến bản thân ta còn không nhận ra được là mình đang làm gì, làm như thế là đúng hay sai. Giữa cuộc sống này ta như một hạt bụi, luôn trăn trở băn khoăn về số phận của chính mình. Chúng ta có thể cho đi nhiều, làm việc nhiều, mơ ước nhiều, gom góp nhiều để có một cuộc sống ấm êm. Nhưng rồi, khi tất cả lắng xuống, đã bao giờ ta tự hỏi “cuộc sống đã đem đến cho ta những gì, ta cần điều gì từ cuộc sống?”

Đôi khi, cần dành ra cho mình một khoảng lặng để chiêm nghiệm lại giá trị sống đúng đắn từ đó thiết lập cảm xúc thật cho bản thân, để biết ta đang sung túc hơn bao nhiêu người khi có những bữa ăn đầy đủ, hạnh phúc hơn những mảnh đời bất hạnh quanh ta khi còn nơi để đi, còn chốn để về. Thử một lần đối diện với chân Tâm của chính mình rằng trong cuộc sống này, đến giờ ta đã làm được gì cho bản thân? Và đã giúp được gì cho cộng đồng, những người khó khăn quanh ta? Hay ta thường xuyên than vãn về cuộc sống khi gặp khó khăn, bế tắc? Vậy nên, khi còn có khả năng quyết định cho cuộc đời mình thì xin đừng bao giờ than vãn về cuộc sống của mình khi ở ngoài kia còn nhiều người khó khăn hơn bạn gấp ngàn lần.

P/s: nụ cười của con trai là niềm hạnh phúc.

33/ LÀM VIỆC ĐI ĐỪNG KÊU CA NỮA ?

Nhiều bạn môi giới đi làm cứ 17giờ cắp đít về mà cứ đòi hiệu quả?
Nhiều bạn môi giới telesale có 100 cuộc một ngày mà cứ bảo không có khách?
Nhiều bạn môi giới gửi được 50 cái email một ngày lại cứ đòi có nhiều khách hàng?
Nhiều bạn môi giới học còn không thuộc sản phẩm mà cứ đòi khách mua sản phẩm của mình?
Nhiều bạn môi giới đòi không mất tiền quảng cáo mà cứ đòi có nhiều khách?
Thay vì tìm lý do để yêu sản phẩm, để yêu khách hàng, yêu chủ đầu tư... lại cứ ngồi đó ca thán.
Nhiều bạn môi giới học xong khen hay nhưng về ko áp dụng - không bán được hàng lại quay lại chửi người chia sẻ dậy sai??

TRONG KHI ĐÓ:

Người bán giỏi nhất họ làm việc 14-18h/ ngày suốt thời gian dài.
Gia đình họ con cái họ phải chịu thiệt thòi...
Họ phải hy sinh sở thích cá nhân để hiểu về sản phẩm và phục vụ khách hàng.
Họ ít khi được ăn đầy đủ vì phải liên tục ưu tiên khách hàng.
Họ thường đặt mục tiêu tiếp cận tới 500-600 KH tiềm năng mỗi ngày.
Họ luôn áp dụng cái mới, thử nghiệm cái mới và rút ra KN để thành công.

HỌ KHÔNG THÔNG MINH HƠN MÀ ĐỂ BÁN ĐƯỢC NHIỀU HÀNG HƠN HỌ CHỈ LÀM NHIỀU HƠN BẠN!