

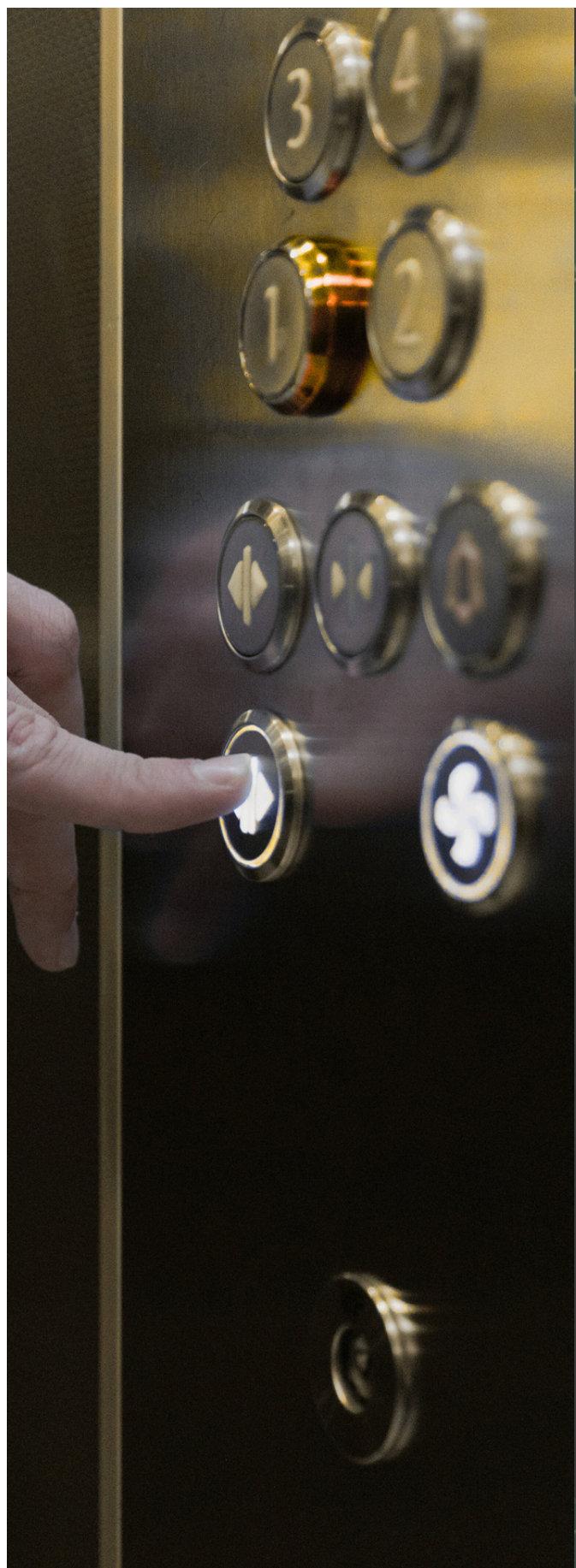


NEM A HANGERŐ SZÁMÍT

Hogyan építs erős ingatlanos márkát
social médiás túlzások nélkül

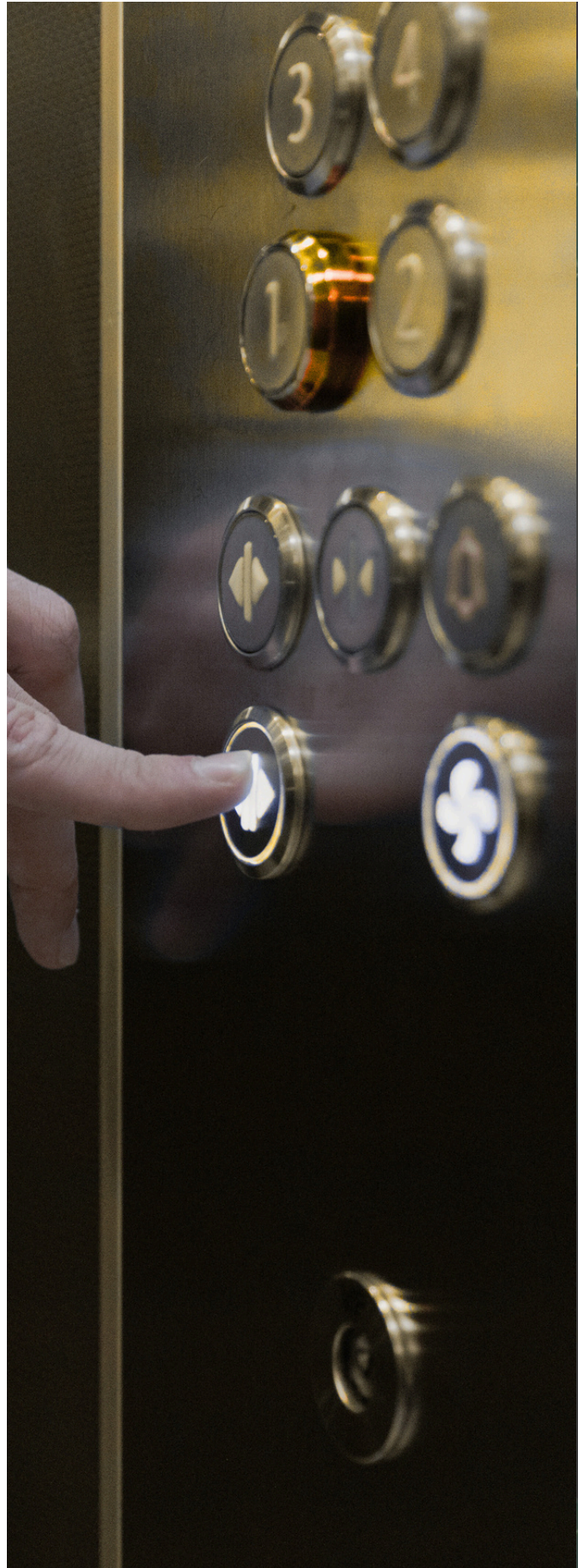
Movik Gabriella

Ingatlan Coach tulajdonosa, ingatlan szakértő



Kész a házid?

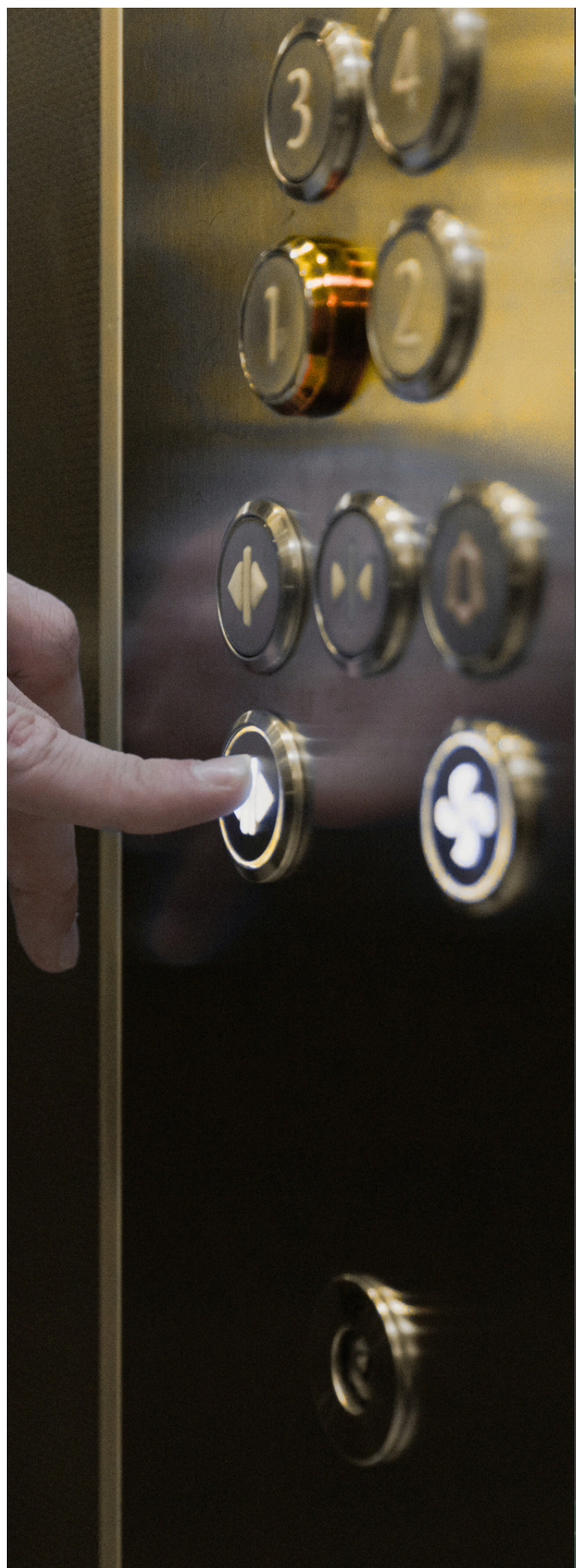
ELEVATOR SPEECH



Kész a házid?

ELEVATOR SPEECH

1 PERCES BEMUTATKOZÁS



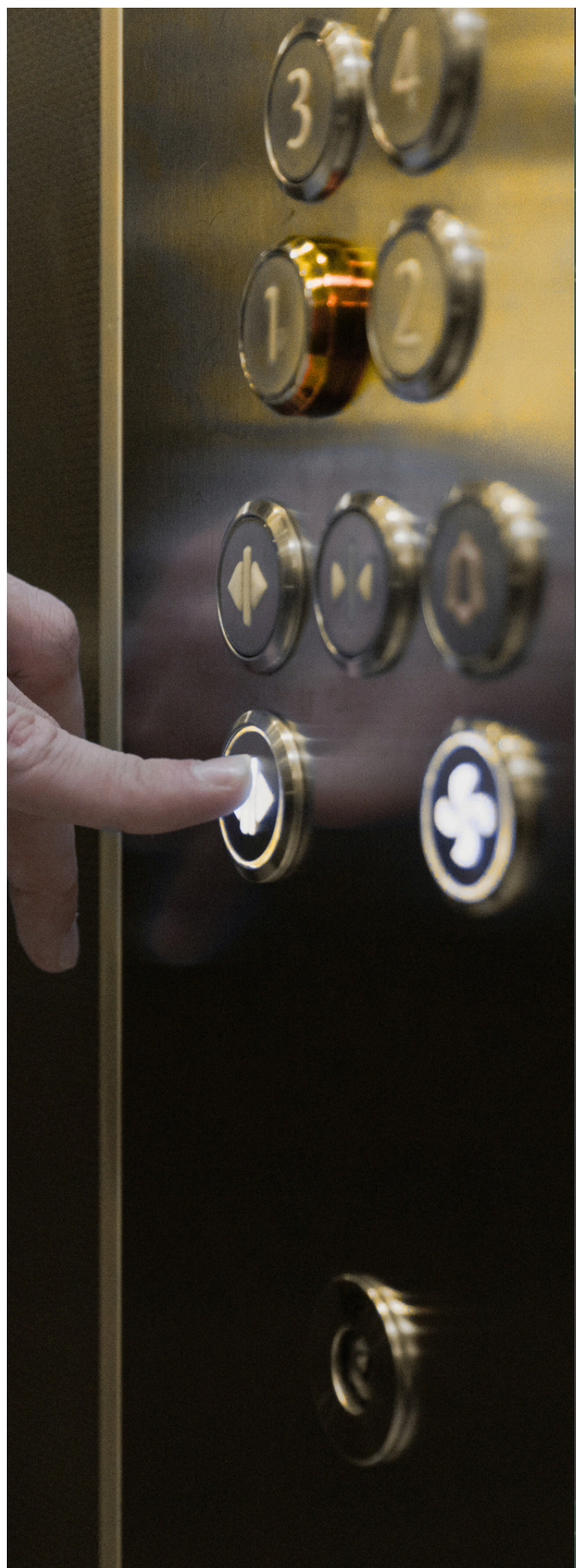
Kész a házid?

ELEVATOR SPEECH

1 PERCES BEMUTATKOZÁS

WOW

Figyelem-
felkeltés



Kész a házid?

ELEVATOR SPEECH

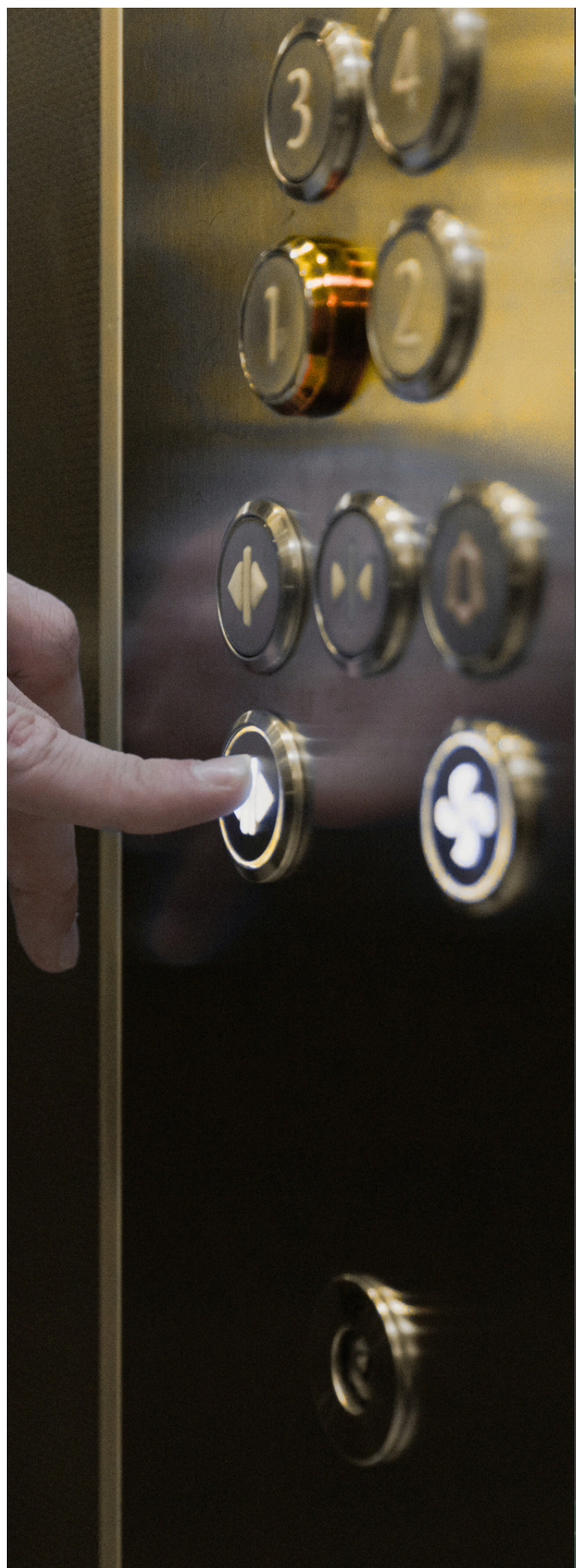
1 PERCES BEMUTATKOZÁS

WOW

Figyelem-
felkeltés

HOW

Érvek magad
mellett



Kész a házid?

ELEVATOR SPEECH

1 PERCES BEMUTATKOZÁS

WOW

Figyelem-
felkeltés

HOW

Érvek magad
mellett

NOW

Call To Action

KI VAGYOK ÉN?

Movik Gabriella



KI VAGYOK ÉN?

Movik Gabriella

- 20 éve az ingatlanszakmában, értékesítőből lettem vezető, majd elindultam az önismeret útján.



KI VAGYOK ÉN?

Movik Gabriella

- 20 éve az ingatlanszakmában, értékesítőből lettem vezető, majd elindultam az önismeret útján.
- 3 coaching iskola (life, business, NLP), amelyek új dimenziót adtak a vezetői és szakmai munkámhoz.



KI VAGYOK ÉN?

Movik Gabriella

- 20 éve az ingatlanszakmában, értékesítőből lettem vezető, majd elindultam az önismeret útján.
- 3 coaching iskola (life, business, NLP), amelyek új dimenziót adtak a vezetői és szakmai munkámhoz.
- Az ügyfeleim nemcsak ingatlant kapnak – hanem ingatlan coachingot is: mélyebb beszélgetések, valódi támogatás a döntéseikhez.



KI VAGYOK ÉN?

Movik Gabriella

- 20 éve az ingatlanszakmában, értékesítőből lettem vezető, majd elindultam az önismeret útján.
- 3 coaching iskola (life, business, NLP), amelyek új dimenziót adtak a vezetői és szakmai munkámhoz.
- Az ügyfeleim nemcsak ingatlant kapnak – hanem ingatlan coachingot is: mélyebb beszélgetések, valódi támogatás a döntéseikhez.
- 10 éve saját cégem – Ingatlan Coach, valamint a Call to Action tréningek társalapítója Kovács Kornéllal.



KI VAGYOK ÉN?

Movik Gabriella

- 20 éve az ingatlanszakmában, értékesítőből lettem vezető, majd elindultam az önismeret útján.
- 3 coaching iskola (life, business, NLP), amelyek új dimenziót adtak a vezetői és szakmai munkámhoz.
- Az ügyfeleim nemcsak ingatlant kapnak – hanem ingatlan coachingot is: mélyebb beszélgetések, valódi támogatás a döntéseikhez.
- 10 éve saját cégem – Ingatlan Coach, valamint a Call to Action tréningek társalapítója Kovács Kornéllal.
- Szakmai cikkeim az ingatlan.com-on jelennek meg, rendszeres előadó vagyok, TED színpadán is jártam.





AMI IGAZÁN MEGKÜLÖNBÖZTET



AMI IGAZÁN MEGKÜLÖNBÖZTET

- Coaching szemlélet az ingatlanközvetítésben – az ügyfél nem csak vásárló, hanem ember, akit meghallgatunk.



AMI IGAZÁN MEGKÜLÖNBÖZTET

- Coaching szemlélet az ingatlanközvetítésben – az ügyfél nem csak vásárló, hanem ember, akit meghallgatunk.
- Ajándék coaching konzultáció az ügyfeleimnek – mert hiszek a hosszú távú kapcsolatban, nem az egyszeri üzletben.



AMI IGAZÁN MEGKÜLÖNBÖZTET

- Coaching szemlélet az ingatlanközvetítésben – az ügyfél nem csak vásárló, hanem ember, akit meghallgatunk.
- Ajándék coaching konzultáció az ügyfeleimnek – mert hiszek a hosszú távú kapcsolatban, nem az egyszeri üzletben.
- Golf iránti szenvedélyem: amatőr versenyzőként a pályán is jelen vagyok.



AMI IGAZÁN MEGKÜLÖNBÖZTET

- Coaching szemlélet az ingatlanközvetítésben – az ügyfél nem csak vásárló, hanem ember, akit meghallgatunk.
- Ajándék coaching konzultáció az ügyfeleimnek – mert hiszek a hosszú távú kapcsolatban, nem az egyszeri üzletben.
- Golf iránti szenvedélyem: amatőr versenyzőként a pályán is jelen vagyok.
- Golf-apartman specialista liszenszem is van, így ezzel a réspiaccal is aktívan foglalkozom.

HOGYAN KEZDTEM?

Remények vs. Valóság



REMÉNYEK

Hogyan kezdtem?

- Fiatal voltam – kellett a pénz



REMÉNYEK

Hogyan kezdtem?

- Fiatal voltam – kellett a pénz
- Filmek inspiráltak: Született feleségek, Elvarázsolt kastély



REMÉNYEK

Hogyan kezdtem?

- Fiatal voltam – kellett a pénz
- Filmek inspiráltak: Született feleségek, Elvarázsolt kastély
- Csinos ruhák, szép lakások, boldog emberek



REMÉNYEK

Hogyan kezdtem?

- Fiatal voltam – kellett a pénz
- Filmek inspiráltak: Született feleségek, Elvarázsolt kastély
- Csinos ruhák, szép lakások, boldog emberek
- Mosoly, napfény, és dől a lé



VALÓSÁG

Hogyan kezdtem?

- Első iroda: Tippingatlan



VALÓSÁG

Hogyan kezdtem?

- Első iroda: Tippingatlan
- József Attila lakótelep, szórólapozás, ragasztás



VALÓSÁG

Hogyan kezdtem?

- Első iroda: Tippingatlan
- József Attila lakótelep, szórólapozás, ragasztás
- Egyetlen kosztüm = ragasztós, büntetés hetente



VALÓSÁG

Hogyan kezdtem?

- Első iroda: Tippingatlan
- József Attila lakótelep, szórólapozás, ragasztás
- Egyetlen kosztüm = ragasztós, büntetés hetente
- Esernyős néni, közteres kergetés



VALÓSÁG

Hogyan kezdtem?

- Első iroda: Tippingatlan
- József Attila lakótelep, szórólapozás, ragasztás
- Egyetlen kosztüm = ragasztós, büntetés hetente
- Esernyős néni, közteres kergetés
- Kálvária utcán ellopták a szemüvegem



MIÉRT MARADTAM MÉGIS?

- Minden nap más



MIÉRT MARADTAM MÉGIS?

- Minden nap más
- Változatos, életszagú, néha őrült – de szerethető



MIÉRT MARADTAM MÉGIS?

- Minden nap más
- Változatos, életszagú, néha őrült – de szerethető
- Nincs még egy ilyen izgalmas szakma





Coaching

“A coaching lényege, hogy jól felépített beszélgetések segítségével és irányított kérdésekkel **az ügyfél elérje a vágyait és céljait, illetve merjen változtatni az élethelyzetén.**”





MIÉRT VAN KÉT FÜLÜNK ÉS EGY SZÁNK?

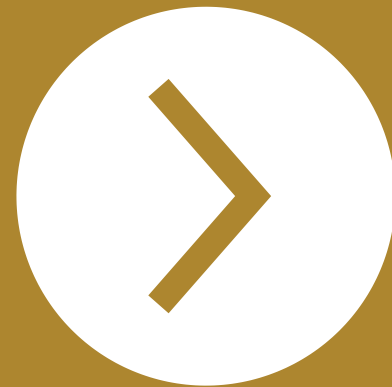
“Azért van két fülünk és egy száunk, hogy kétszer annyit hallgassunk, mint amennyit beszélünk.”

(Diogenész)

Hallgassunk többet, mint amennyit beszélünk!

ÉRDEKLŐDJ ŐSZINTÉN MÁSOK IRÁNT!

Beszéltetni kell az ingatlan eladót, vevőt. Kérdezni kell,
mert abból lesz infód.



GYAKORLATOK

MIK AZOK A KÉRDÉSEK, AMIKET MINDENKÉPPEN FELTESZÜNK AZ ÜGYFÉLNEK?

GYAKORLAT

MIK AZOK A KÉRDÉSEK, AMIKET MINDENKÉPPEN FELTESZÜNK AZ ÜGYFÉLNEK?

GYAKORLAT

- Miért akarja eladni az ingatlant?

MIK AZOK A KÉRDÉSEK, AMIKET MINDENKÉPPEN FELTESZÜNK AZ ÜGYFÉLNEK?

GYAKORLAT

- Miért akarja eladni az ingatlant?
- Mikor képzeleli magát az új otthonába?

MIK AZOK A KÉRDÉSEK, AMIKET MINDENKÉPPEN FELTESZÜNK AZ ÜGYFÉLNEK?

GYAKORLAT

- Miért akarja eladni az ingatlant?
- Mikor képzeleli magát az új otthonába?
- “Zajos” - Mit jelent Önnek a zajos?

MIK AZOK A KÉRDÉSEK, AMIKET MINDENKÉPPEN FELTESZÜNK AZ ÜGYFÉLNEK?

GYAKORLAT

- Miért akarja eladni az ingatlant?
- Mikor képzeleli magát az új otthonába?
- “Zajos” - Mit jelent Önnek a zajos?
- “Világos” - Mihez képest?

MIK AZOK A KÉRDÉSEK, AMIKET MINDENKÉPPEN FELTESZÜNK AZ ÜGYFÉLNEK?

GYAKORLAT

- Miért akarja eladni az ingatlant?
- Mikor képzeleli magát az új otthonába?
- “Zajos” - Mit jelent Önnek a zajos?
- “Világos” - Mihez képest?
- Mit vár el tőlem? Mi önnek a legfontosabb?

MIK AZOK A KÉRDÉSEK, AMIKET MINDENKÉPPEN FELTESZÜNK AZ ÜGYFÉLNEK?

GYAKORLAT

- Miért akarja eladni az ingatlant?
- Mikor képzeleli magát az új otthonába?
- “Zajos” - Mit jelent Önnek a zajos?
- “Világos” - Mihez képest?
- Mit vár el tőlem? Mi önnek a legfontosabb?
- Amennyiben ez abban a házban lenne, azon a környéken ez lenne a mi lakásunk?

GYAKORLAT

Kérdezéssel nem csak a figyelmet tudod gyakorolni és információt gyűjteni, hanem át tudod fordítani a figyelmet a problémáról a célra (tipp- testhelyzet)

- 10-10 perc
- 5 perc megbeszélés
- Ezt fordítsuk át ügyféltalálkozóra is!

MI AZ ÉN MÁRKA?

A large, bold, black question mark centered within a light gray rounded square.A large, bold, black question mark centered within a light gray rounded square.A large, bold, black question mark centered within a light gray rounded square.A large, bold, black question mark centered within a light gray rounded square.

MI AZ ÉN MárKA?

“Az énmárka nem más, mint azon várakozások összessége, amelyek mások fejében élnek velünk kapcsolatban.”



MI AZ ÉN MárKA?

“Az énmárka nem más, mint azon várakozások összessége, amelyek mások fejében élnek velünk kapcsolatban.”

“Az, amit mondanak rólad, amikor kimész a szobából.”



MI AZ ÉN MárKA?

“Az énmárka nem más, mint azon várakozások összessége, amelyek mások fejében élnek velünk kapcsolatban.”

“Az, amit mondanak rólad, amikor kimész a szobából.”

“A beváltott ígéret.”



MI AZ ÉN MárKA?

“Az énmárka nem más, mint azon várakozások összessége, amelyek mások fejében élnek velünk kapcsolatban.”

“Az, amit mondanak rólad, amikor kimész a szobából.”

“A beváltott ígéret.”

“Mások rólunk szóló véleménye.”

KINEK VAN ÉNMÁRKÁJA?



KINEK VAN ÉNMARKÁJA?

*„Ha mi nem írjuk meg a történeteinket, megteszik helyettünk
mások - éppen ezért a személyes márka nem döntés kérdése.”*

A BELSŐ ÉPÍTKEZÉS ALAPJA AZ ÖNISMERET

- Kik vagyunk?

A BELSŐ ÉPÍTKEZÉS ALAPJA AZ ÖNISMERET

- Kik vagyunk?
- Mit kínálunk?

A BELSŐ ÉPÍTKEZÉS ALAPJA AZ ÖNISMERET

- Kik vagyunk?
- Mit kínálunk?
- Miben vagyunk jobbak, illetve mások, mint a többiek?

A BELSŐ ÉPÍTKEZÉS ALAPJA AZ ÖNISMERET

- Kik vagyunk?
- Mit kínálunk?
- Miben vagyunk jobbak, illetve mások, mint a többiek?
- Mivel tesszük szebbé a világot, milyen céljaink vannak?

BELSŐ ÉPÍTKEZÉS





Csiszolás

GYAKORLAT





Csiszolás

GYAKORLAT

- Amiket szeretek.



Csiszolás

GYAKORLAT

- Amiket szeretek
- Amikben ügyes vagyok



Csiszolás

GYAKORLAT

- Amiket szeretek
- Amikben ügyes vagyok
- Amiben fejlődni szeretnék



Csiszolás

GYAKORLAT

- Amiket szeretek
- Amikben ügyes vagyok
- Amiben fejlődni szeretnék

Erről milyen poszt ötletek jutnak eszedbe?

KÜLSŐ ÉPÍTKEZÉS



A KÜLSŐ ÉPÍTKEZÉS

- **Mit és hogyan kommunikálunk?**
Történetmesélés, elevator speech
- **Milyen a megjelenésünk, ruházatunk?**
Ne viseljünk olyat, ami személyiségünktől idegen! Találjuk meg az összhangot!
- **Arculat, social média, profilok, networking**

A KÜLSŐ ÉPÍTKEZÉS

?

?

?

?

?

?

A KÜLSŐ ÉPÍTKEZÉS

*Első
benyomás*

?

?

?

?

?

A KÜLSŐ ÉPÍTKEZÉS

*Első
benyomás*

Megjelenés

?

?

?

?

A KÜLSŐ ÉPÍTKEZÉS

*Első
benyomás*

Megjelenés

Profilkép

?

?

?

A KÜLSŐ ÉPÍTKEZÉS

*Első
benyomás*

Megjelenés

Profilkép

*Elevator
speech*

?

?

A KÜLSŐ ÉPÍTKEZÉS

*Első
benyomás*

Megjelenés

Profilkép

*Elevator
speech*

*Történet-
mesélés*

?

A KÜLSŐ ÉPÍTKEZÉS

*Első
benyomás*

Megjelenés

Profilkép

*Elevator
speech*

*Történet-
mesélés*

Kommunikáció

GYAKORLAT

- **Milyen vagy?**
- **Miben vagy jó?**
- **Kiknek akarsz/ tudsz segíteni?**
- **Mi a célod/ küldetésed?**

Az embernek csak az arca ismerhető, de az arca nem ő. Ő az arca mögött van. Láthatatlan.

(Gárdonyi Géza)

GYAKORLAT

ÍRJ SAJÁT MOTTÓT

GYAKORLAT

Mi az a három dolog, amit szeretnél,
hogyan az oldaladra látogatók egyből
megtudjanak rólad?

2p egyéni

MIT LÁSSANAK RÓLAD?

**MIT NEM SZERETNÉL,
HOGY LÁSSANAK?**

Az ideális vevő

ALKOSD MEG A BUYER PERSZÓNÁDAT



Példa Anna

Dolgozó középkorú nő

- Korosztály
- Neme
- Foglalkozása
- Iskolázottsága
- Problémái
- Lehetőségei
- Anyagi helyzet

Youtube

Social Média

Facebook

Weboldal

Instagram

Email, hírlevelek

Reddit

CRM rendszer

Tiktok

PR, személyes kapcsolatok

X

LinkedIn

A platform

AHOL A LEGJOBBAN ELÉRHETED
AZ ÜGYFÉLKÖRÖDÖT

Nem megtalálni kell az ügyfeleket,
hanem lehetőséget adni, hogy
téged választhassanak.



The background features a light green gradient with faint, semi-transparent social media icons including hearts, speech bubbles, and a camera. Large, stylized green quotation marks are positioned at the top left and bottom right corners. The main text is centered in the middle of the image.

Látszani kell

*„Aki nem látszik, nem játszik”
(Kende-Hofherr Krisztina)*



ELÉRHETŐSÉGEIM

ingatlancoach.hu

ingatlancoach@gmail.com

KÖSZÖNÖM A FIGYELMET!

Movik Gabriella

Inatlan Coach