

اصول و فنون مشاوره املاک و الزامات مربوط به فروش ملک در آمریکا

(جلد اول: ویژگی دلالت موفق)



www.ketab.ir
نویسنده:

امیر همایون کاشانی کیا

آقای کی



کتابخانه
میرکاشانی

سرشناسه	: کاشانی کیا، امیرهمایون، ۱۳۳۸ -
عنوان و نام پدیدآور	: اصول و فنون مشاوره املاک و الزامات مربوط به فروش ملک در آمریکا / نویسنده امیرهمایون کاشانی کیا.
مشخصات نشر	: تهران: آفتاب گیتی، ۱۴۰۰ -
مشخصات ظاهری	: ج.
شابک	: ۹۷۸-۶۲۲-۲۴۵۵-۵۶۹-۹
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
مندرجات	: ج. ۱: ویژگی دلان موفق -
موضوع	: بنگاه‌های معاملات املاک -- ایران -- بازاریابی
موضوع	: Real estate business -- Iran -- Marketing
موضوع	: بنگاه‌های معاملات املاک -- ایران -- شرح وظایف
موضوع	: Real estate business -- Job descriptions -- Iran
موضوع	: مدیریت املاک و مستغلات -- ایران
موضوع	: Real estate management -- Iran
موضوع	: موفقیت در کسب و کار
موضوع	: Success in business
رده بندی کنگره	: HD۱۳۸۲
رده بندی دیویی	: ۳۳۲/۳۳۳
شماره کتابشناسی ملی	: ۷۵۸۳۴۰۰
وضعیت رکورد	: فیبا

عنوان: اصول و فنون مشاوره املاک و الزامات مربوط به فروش ملک در آمریکا

نویسنده: امیر همایون کاشانی کیا

صفحه آرای و تنظیم: مریم طباطبائی

نشر و پخش: موسسه انتشاراتی آفتاب گیتی

نوبت چاپ: اول، ۱۴۰۰

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

چاپ: پاسارگاد

قیمت: ۱۱۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۴۵-۵۶۹-۹

کلیه حقوق برای ناشر و نویسنده محفوظ است.

تماس با ما در واتساپ ۰۹۱۲۶۱۱۱۸۸۲ تلگرام: <https://t.me/Mkashanikia>

WWW.KASHANIKIA.COM

اطلاعات بیشتر در پیج های اینستاگرام [m.kashanikia](https://www.kashanikia.com)

مشاوره و دلالتی راهی برای کسب درآمد در تجارت املاک و مستغلات است. دلالتی در همه مشاغل از جمله حرفه املاک و مستغلات راه پیدا کرده است. دلالتی و واسطه‌گری در املاک در اصل تجارت اطلاعات است اطلاعاتی که به ما این امکان را می‌دهد که نظرات مشتری در رابطه با خرید ملک بدون در نظر گرفتن میزان بودجه را تامین کند البته زیاد یا کم بودن نقدینگی می‌تواند راهکارها را به طور موثر تغییر دهد که در زمان و کیفیت عملیات خرید و فروش اثری چشمگیر می‌گذارد. در اصل دلالتی املاک به نحوی موثر شاخه‌ای از تکنولوژی فکر و هدایت ذهن متعاملین به سمت افزایش خرید و فروش می‌باشد.

پیشگفتار

اولین هدف از نگارش این کتاب ارائه روش‌های بی‌شماری برای خوانندگان است تا بتوانند از طریق فن مشاوره درآمد زیادی را کسب کنند. البته بهتر است خوانندگان این کتاب در ابتدا به ارزیابی و بررسی نقاط قوت و ضعف خود در زمینه مشاوره بپردازند و سپس از روش‌های موثر در زمینه مشاوره آگاهی پیدا کنند سپس دست به کار مشاوره بزنند. بیشتر مولفان و نویسندگان به این نکته واقف هستند که بیش از صدها نفر تمایل دارند که از طریق فن مشاوره املاک درآمد داشته باشند بنابراین این کتاب می‌تواند راهنمای بسیار خوبی برای آنها باشد.

هدف دوم این کتاب کمک به خوانندگان برای دریافت کمیسیون از طریق فروش است که براساس اعتبار (SAE) است. این کتاب براساس ۶۰ ساعت کلاس مفید توسط یک استاد معتبر به نگارش درآمده است. این کتاب به طور ویژه بر روی دلالتی املاک مسگونی متمرکز است به دلیل اینکه امروزه بیشتر صاحبان آژانس املاک و مشاوران دارای مجوزهای رسمی هستند.

فهرست مطالب

۵	مقدمه
۵	پیشگفتار
۱۰	فصل اول فن مشاوره املاک
۱۱	اصطلاحات کلیدی
۱۳	مشاوره و دلالتی املاک
۱۳	مقدمه
۱۶	نگرش
۲۱	اذعان
۲۶	کیفیت خدمات - سرویس کارشناسی
۲۹	شرط وکالت (ATTORNEY'S CONTINGENCY)
۳۲	یک TLC کوچک
۳۷	حق منصفانه
۳۸	اخلاق
۳۸	NAR کد اخلاق
۳۹	قوانین اخلاقی شخصی
۴۳	خلاصه فصل
۴۵	فصل دوم خصوصیات فروشندگان موفق و مدیریت زمان
۴۶	بررسی اجمالی فصل
۴۶	کلمات کلیدی
۴۷	ویژگی های فروشندگان موفق

۴۷		مقدمه :
۵۱		اهداف
۵۵		مراحل تعیین هدف موفقیت آمیز و دستیابی به آن
۵۷		نکات دیگر در مورد هدف گذاری
۵۸		برای موفقیت خود لباس بپوشید
۶۱		پیش به سوی به موفقیت
۶۲		برای موفقیت مطالعه کنید
۶۳		برای موفقیت گوش کنید
۶۳		سمینارها و کلاسها
۶۴		کنوانسیون ها
۶۵		سوال بپرسید
۶۵		ایمنی در حرفه املاک و مستغلات
۶۶		طرح تجاری
۶۷		برنامه ریزی مالی
۶۷		بودجه
۶۸		نحوه تنظیم بودجه شخصی
۷۰		نکات بودجه بندی
۷۰		بررسی
۷۲		مالیات
۷۲		سرمایه گذاری
۷۳		بازار سهام
۷۴		املاک و مستغلات

۷۴.....	بازنشستگی
۷۵.....	دستیار شخصی
۷۵.....	مدیریت زمان
۷۶.....	برنامه ریزی برای زمان
۸۷.....	خلاصه ی فصل
۸۹.....	فصل سوم تکنولوژی در املاک و مستغلات
۹۰.....	مقدمه
۹۰.....	پایگاه داده
۹۱.....	ثبت پایگاه داده ها
۹۳.....	پیگیری
۹۴.....	ایمیل های شخصی سازی شده
۹۴.....	یادآوری ها
۹۵.....	یادداشت ها
۹۵.....	گزارش ها
۹۶.....	کامپیوتر ها
۹۶.....	کامپیوتر چطور در حرفه املاک کمک می کنند؟
۹۶.....	کامپیوترهای لب تاپ
۹۹.....	دستیار دیجیتال شخصی (PDA)
۱۰۵.....	تهیه لیست با فناوری تکنولوژی
۱۰۶.....	استفاده مسئولانه از تکنولوژی
۱۰۷.....	خلاصه فصل