



ANH CHỊ EM ỨNG VIÊN
VUI LÒNG KIÊN TRÌ ĐỌC KỸ
VÀ TỚI NHỮNG TRANG CUỐI CÙNG
CỦA TÀI LIỆU NÀY !





Top 50 nhãn hiệu nổi tiếng & cạnh tranh Việt Nam 2020

Hiệp hội các nhà bán lẻ Việt Nam, Hội sở hữu trí tuệ Việt Nam, các cơ quan truyền thông bình chọn.



HỢP TÁC TOÀN DIỆN NGÂN HÀNG MSB





HỢP TÁC TOÀN DIỆN ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN





CÔNG TY CỔ PHẦN TUẤN 123

BẤT ĐỘNG SẢN TUẤN 123

- ✓ **1** 0.000 nhà đang bán
- ✓ **2** 0.000 khách hàng
- ✓ **3**.000 Môi giới chuyên nghiệp
- ✓ Hoạt động gần **10** năm
- ✓ ...



CÔNG TY DUY NHẤT TẠI VIỆT NAM CÓ ... TỔNG GIÁM ĐỐC LÀ VIỆN TRƯỞNG







Công ty vượt trội



Sự khác biệt của chúng tôi:

- + Công ty cả nước hơn 3000 nhân sự, riêng tại TP Hồ Chí Minh hơn 1000 anh em và sớm lên 3000 anh em vì thị trường TP Hồ Chí Minh quá lớn.
- + Khi thị trường Môi giới thổ cư truyền thống hoa hồng (phí Môi giới) 1% và không ký hợp đồng với chủ nhà, khách hàng (phí thấp và rủi ro không thu đủ phí sau khi bán nhà) thì chúng tôi tiên phong mức hoa hồng 3% - 6% và có hợp đồng với chủ nhà, với khách xem nhà một cách chuyên nghiệp.
- + Hiện tại xu hướng hợp đồng độc quyền hoa hồng với chủ nhà như các quốc gia phát triển Mỹ, Nhật, Hàn, Singapore ...
- + Công ty có nhiều tỷ phú Môi giới Bất động sản đang làm việc nhất Việt Nam.
- + Khi dịch bệnh Covid làm nhiều ngành nghề khác và nhiều Công ty Môi giới Bất động sản khác không bán được hàng thì chúng tôi vẫn giao dịch, bán nhà đều đặn mỗi ngày.
- + Công ty có khóa đào tạo chất lượng miễn phí và bài bản, thực chiến cầm tay chỉ việc (xem nội dung sẽ được đào tạo phía cuối tin tuyển dụng này - **có thể học Online từ xa**).
- + Được Công ty phân công có người đi cùng, hỗ trợ từ lý thuyết đến thực hành cho đến khi thạo việc, trong khoảng thời gian ngắn nhất, được trực tiếp đi cùng, chỉ dẫn từ những Môi giới đã có mức thu nhập hàng tỷ đồng vững bền hàng năm.
- + Được đào tạo, hướng dẫn cách để có nguồn khách hàng mới đều đặn mỗi ngày mà không cần tốn chi phí marketing (*khách hàng tự chủ động gọi điện thoại tới nhờ Môi giới tìm nhà chứ Môi giới không phải gọi điện chào mời danh sách khách hàng như nhiều Môi giới Công ty khác*).
- + Công ty có hệ thống đào tạo và phát triển nhân sự tốt nhất nghề Môi giới.
- + Công ty có môi trường làm việc tốt nhất nghề Môi giới.
- + Công ty có lượng nhà bán nhiều nhất trong nghề Môi giới.





CAM KẾT, ĐẢM BẢO

+ **CAM KẾT, ĐẢM BẢO** làm đúng hướng dẫn thì 100% bán được nhà trong 3 tháng đầu tiên *(có những thành viên nhanh thì tháng đầu tiên đã có nhiều giao dịch).*

+ Quan trọng nhất của nghề Môi giới là làm sao năng lực - thực lực tăng, có đồng đội tốt và môi trường tốt để hợp tác bán được nhiều nhà, thu đủ được hoa hồng đã thỏa thuận với chủ nhà. Các bạn đừng ham những lời mật ngọt từ những Công ty nhỏ, Công ty mới ra đời họ đưa ra tỷ lệ % cao nhưng vấn đề là họ có giúp bạn bán được nhiều nhà bền vững hay không, và tỷ lệ % cao nhưng trên tổng hoa hồng 1% so với tổng hoa hồng 3% thì con số thu nhập thực tế sẽ thấp hơn. Quan trọng nhất là về lâu dài chúng ta phát triển đi đâu, với ai.

+ Công ty chúng tôi đã hoạt động gần 10 năm, đã đúc kết từ thành công, thất bại của hàng **chục nghìn** người để ra phương pháp làm tối ưu giúp bạn giảm thiểu thời gian, chi phí, công sức mò mẫm.

+ Công ty duy nhất có **Viện Nghiên cứu và Phát triển Bất động sản**, được nhiều giáo sư, tiến sỹ làm việc, và các chuyên gia hàng đầu Việt Nam, cựu Lãnh đạo các Bộ, Ngành tư vấn, đào tạo, là thành viên ban cố vấn ...

Nơi tốt nhất Việt Nam KHỞI NGHIỆP và phát triển cao nghề Môi giới.





DỰ ÁN 1000 SINH VIÊN NĂNG ĐỘNG



Dự án đồng hành cùng sinh viên hướng tới sự trưởng thành toàn diện

Dự án hỗ trợ Sinh viên **bậc Đại học** nâng cao năng lực xuất sắc vượt trội và cơ hội vừa học vừa làm chủ động hoàn toàn thời gian, thu nhập đột phá trong lĩnh vực Bất động sản với Công ty số 1 Việt Nam nghề Môi giới Bất động sản.

- + **Năng lực** thực sự chỉ có thể tăng khi có môi trường tương tác và áp dụng ngay những kiến thức học được.
- + Dự án giúp các Sinh viên ham học, có hoài bão lớn có **môi trường** lành mạnh phát triển bản thân.
- + **Kết bạn** với những sinh viên năng động có hoài bão và mục đích cuộc sống rõ ràng, đồng hành phát triển không chỉ hiện tại mà tương lai nhiều năm sau.
- + Giảm thiểu việc **lãng phí thời gian** của Sinh viên vào những hoạt động vô ích, những nguy cơ thất nghiệp sau khi ra trường vì không có kiến thức, kỹ năng thực dụng trong cuộc sống.
- + Tránh tình trạng Sinh viên ra trường chỉ có kiến thức mà thiếu thực tế và chạm xã hội.

Quyền lợi Sinh viên:

- + Kết bạn, giao lưu, tham gia cộng đồng những Sinh viên năng động có chí hướng phấn đấu mạnh mẽ để đồng hành các việc hiện tại và tương lai nhiều năm sau.
- + Vừa học vừa làm chủ động thời gian hoàn toàn là cách nâng cao năng lực nhanh nhất qua thực tế công việc với thu nhập cao trong lĩnh vực Bất động sản.
- + Đảm bảo 100% ra trường được nhận việc làm tại doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam nghề Môi giới Bất động sản.
- + Được đào tạo miễn phí hầu hết các kỹ năng làm việc hiệu quả và chuyên nghiệp từ doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam lĩnh vực Môi giới Bất động sản.

Website dự án: www.sinhviennangdong.com



www.MoigioiMuabanNhadat.vn











TỔNG GIÁM ĐỐC TUẦN 123

- Ông **Phạm Anh Tuấn**.
 - Viện Trưởng Viện Nghiên cứu và Phát triển Bất động sản Việt Nam.
 - Sáng lập và phát triển Bất động sản Tuần 123 từ tay trắng trở thành Công ty trên 4000 nhân sự - lớn nhất Việt Nam nghề Môi giới.
 - Người tiên phong và có tính quyết định trong việc nâng cấp nghề Môi giới Việt Nam lên một tầm mới cách làm chuyên nghiệp và hiệu quả.
 - ... (rất nhiều các điều đặc biệt khác nữa).
- Link face book:
<https://www.facebook.com/congtytuan123>
- Link fanpage:
<https://www.facebook.com/VietNamTuan123/>





Ai là người hỗ trợ trực tiếp bạn



- **Face:** Ân Đức Nhân (Tướng quân Nhân).

<https://www.facebook.com/anducnhan688>



- **Fanpage:**

– <https://business.facebook.com/chuyengianhadat.so1vietnam>



– <https://www.facebook.com/AnDucNhan.ChuyenGiaBatDongSan>



- **Website:**

– <http://chuyengianhadat.vn/>



– www.sinhviennangdong.com



– www.thivienmoigioitute.com



– <http://duongdentyphu.com/>



– www.MoigioiMuabanNhadat.vn

– www.AnDucNhan.com



- **Youtube** (Xem nhiều video hữu ích):

– <https://www.youtube.com/channel/UCgeDVupXlhXLWnZplGarluQ/playlists>



Mọi sự hỗ trợ cần thiết gọi 1 trong 4 Trợ lý:

0366.699.899 (Cẩm Nhung) - 0898.32.32.88 (Ngọc Điểm)

0359.86.85.85 (Mỹ Linh) - 089.662.59.59 (Bảo Trân)



www.MoigioiMuabanNhadat.vn





HIỆN TẠI:

- + Chuyên gia tư vấn phát triển DOANH NGHIỆP và phát triển CÁ NHÂN (thâm niên 8 năm – chi phí tùy tâm – tùy hoàn cảnh):
Áp dụng các tinh hoa bậc cổ nhân và khoa học hiện đại: *PDCA, DISC, ASKH, Các loại hình thông minh, Nhân tướng học, Kinh dịch, ... Nhân – Quả, Tứ diệu đế, Gốc – 3 Độc – 3 Báu vật, Bát chánh đạo, Văn – Tư – Tu, Thân – Tâm – Trí, Vô ngã – Vô thường.*
- + Trưởng phòng Kinh doanh Công ty Môi giới Bất động sản lớn nhất Việt Nam (hơn 4000 nhân sự).
- + Đào tạo gia cấp cao nhất của Viện nghiên cứu và Phát triển Bất động sản Việt Nam (thuộc Liên hiệp các Hội Khoa học và Kỹ thuật Việt Nam).
- + **Các việc làm đưa 3 GỐC vào doanh nghiệp – cuộc sống:**
 - Đào tạo, chia sẻ thường xuyên đưa 3 GỐC vào công việc, cuộc sống: Hàng ngày, hàng tuần, hàng tháng, các kỳ tổng kết.
 - Có quỹ thiện nguyện trong doanh nghiệp: Khi có thu nhập từ nghề thì đóng góp để làm từ thiện.
 - Thành lập Thư viện Môi giới Tử tế trong doanh nghiệp.
 - Thường xuyên có những phát biểu trong các cuộc họp và những bài viết truyền thông có liên quan định hướng tư duy và hành động theo: **Nhân – Quả, Tứ diệu đế, Gốc – 3 Độc – 3 Báu vật, Bát chánh đạo, Văn – Tư – Tu, Thân – Tâm – Trí, Vô ngã – Vô thường.**
 - Thực hiện các chương trình chia sẻ miễn phí trực tiếp và online (qua video) tới cộng đồng các nội dung làm việc tử tế và hiệu quả.

TƯƠNG LAI:

- + Là một người chia sẻ vì cộng đồng 100% - chia sẻ MIỄN PHÍ giúp các tổ chức, cá nhân phát triển đúng đắn và hiệu quả.

QUÁ KHỨ:

- Học cấp 2: Tự lập sống xa gia đình, học trường chuyên từ lớp 5.
- Học cấp 3:
 - + Đạt giải nhất và điểm 10 toàn diện của cả 5 giám khảo chấm thi cuộc thi "Nét đẹp học đường" toàn diện có nhiều phần thi từ học tập, trí thông minh, hiểu biết xã hội và thi năng khiếu.
 - + Lớp phó học tập suốt các năm cấp 3.
- Khi học Đại học:
 - + Lập câu lạc bộ Kỹ năng sống chỉ trong vòng 2 tháng có khoảng 200 người tham gia và hoạt động khí thế đến mức công an phải vào cuộc điều tra vì nghi vấn có tổ chức chống lưng đứng phía sau và yêu cầu ngừng hoạt động (thực tế không có ai đứng sau lưng cả).
 - + Giải nhất cuộc thi Kể chuyện theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh của trường.
 - + Giải nhất đơn ca cuộc thi văn nghệ trường Đại học.
 - + Đội trưởng đội thi của trường Đại học cuộc thi Làm giàu không khó do VTV1 tổ chức và thắng đội Đại học Ngoại thương Hà Nội.
 - + Đội trưởng các đội thi của khoa Kinh tế Quản trị Kinh doanh trường Đại học Ngoại thương: Olympic Mac-Lenin, ...





Kinh nghiệm các nơi, các ngành nghề, Công ty đã làm việc:

- + Phụ trách Đào tạo Nhân sự tại Quần thể Sân Golf, Khách sạn, Khu nghỉ dưỡng 5 sao, hàng đầu Đông Nam Á quy mô 1500 nhân sự: FLC Sầm Sơn (Gồm Sân Golf 18 hố dạng Link độc đáo nhất Việt Nam, Khách sạn 5 sao AlaCate, Khu nghỉ dưỡng 5 sao Fusion ...)
- + Quản lý kinh doanh khu vực cấp cao tại Công ty Tài chính số 1 Việt Nam trực thuộc Tập đoàn PPF hàng đầu Châu Âu về lĩnh vực Ngân hàng, Bất động sản, Viễn Thông, Bảo Hiểm, Khai thác mỏ, Thiết bị điện tử bán dẫn, Công nghệ sinh học, Nông nghiệp ...
- + Phó phòng Nhân sự Phụ trách Đào tạo hỗ trợ hệ thống kinh doanh tại Tập đoàn CenGroup - Số 1 Miền Bắc về Môi giới Bất động sản dự án; Quy mô gần 2000 nhân sự. Chủ tịch Cen Group được đánh giá là 1 trong 10 người có sức ảnh hưởng lớn nhất lên thị trường Bất động sản năm 2014, Phó chủ tịch Cen Group là Shark Hưng.
- + Phó Tổng giám đốc Tâm Việt Group - Đơn vị đi đầu tại Việt Nam (từ năm 2002) và hàng đầu trong lĩnh vực Đào tạo kỹ năng mềm, huấn luyện, tư vấn ... phát triển cá nhân và tổ chức.
- + Nhiều năm kinh nghiệm trong các lĩnh vực kinh doanh: Ôtô, Viễn thông, Thiết bị an ninh, Thiết bị giáo dục, Dịch vụ đào tạo, Kế toán, Truyền thông Quảng cáo, May xuất khẩu, ... với các thương hiệu như Viettel, Mobifone, Hyundai, ... làm Giảng viên đào tạo kỹ năng thuyết trình, giao tiếp từ năm 2006, đã thực hiện nhiều buổi giảng về kỹ năng bán hàng, kỹ năng làm việc hiệu quả ... cho nhiều doanh nghiệp, là khách mời nhiều chương trình truyền hình, chương trình giao lưu với sinh viên, học sinh ... và nhiều chức danh quản lý tại nhiều công ty trong các lĩnh vực ngành nghề khác nhau ...
- + 2 năm làm chuyên viên tư vấn tài chính tại Maritime Bank với những thành tích hàng đầu trong hệ thống 3000 nhân viên (được Tổng giám đốc trao nhiều bằng khen xuất sắc, giải thưởng, sáng tạo).
- + Tổ chức nhiều hoạt động, sự kiện, khóa đào tạo, chia sẻ, Taklshow phát triển cộng đồng và phát triển doanh nghiệp, tổng cộng nhiều chục nghìn lượt người.
- + Giám đốc Kinh doanh chuỗi cung ứng thực phẩm sạch lớn nhất khu vực Bắc miền Trung: Tự thiết lập từ quá trình đặt tên, thiết kế hệ thống nhận diện thương hiệu, các chương trình truyền thông, xây dựng hệ thống cửa hàng bán lẻ thực phẩm sạch ...
- + Giám đốc Nhà sách lớn nhất miền Bắc, khu vui chơi trẻ em trong nhà lớn nhất khu vực Bắc miền Trung, quán cà phê trên cao đẹp nhất khu vực Bắc miền Trung.
- + Trợ lý Giám đốc Công ty Thiết bị Giáo dục lớn nhất khu vực Bắc miền Trung.
- + Viettel, Mobifone và được các lãnh đạo cấp cao nhất của các doanh nghiệp này tương tác công việc, ghi nhận các ý tưởng đóng góp.
- + Phó giám đốc Kinh doanh kiêm Trợ lý Tổng giám đốc trường Cao đẳng nghề Vicet có các hệ đào tạo nghề, liên thông và đào tạo lái xe.
- + Kế toán trưởng Công ty dệt may xuất khẩu lớn nhất Thanh Hóa ngay khi mới tốt nghiệp ra trường.

Các nội dung khác:

- + Được tổ chức Tầm nhìn thế giới - Word Vision mời chia sẻ các buổi định hướng nghề nghiệp nhiều buổi, tổng khoảng 4000 lượt học sinh.
- + Diễn giả thuyết trình hơn 2 tiếng trong sự kiện hơn 1000 người tại Công viên Thống nhất nhân ngày sách Việt Nam 21/4/2015.
- + Khách mời của Đài truyền hình Hà Nội 2 lần.
- + Thực hiện hàng trăm chương trình giao lưu, nói chuyện chia sẻ kỹ năng làm việc và học tập hiệu quả với sinh viên, học sinh, người đi làm.
- + Có Website cá nhân được xây dựng từ năm 2012, hàng triệu lượt truy cập tự nhiên không hề chi phí quảng bá, một thời điểm luôn có trên dưới trăm người online tự nhiên, trong Website www.MoigioiMuabanNhadai.vn tìm về nhiều lĩnh vực phát triển kinh doanh, phát triển cá nhân, phong thủy, sức khỏe, thị trường ...



Ông Nguyễn Trần Nam - Chủ tịch Hiệp hội Bất động sản Việt Nam.

Ông Jeff Foo - Chủ tịch Hiệp hội Bất động sản Singapore

Giáo sư Đặng Hùng Võ - Nguyên Thứ trưởng Bộ Tài nguyên và Môi trường.

Ông Sopon - Chủ tịch Quỹ Thẩm định giá Thái Lan

Ông Nguyễn Mạnh Hà - Chủ tịch Hội Môi giới Bất động sản Việt Nam





KHÓA ĐÀO TẠO BÁN ĐẦU (MIỄN PHÍ)

Có thể học Online.



- **Buổi 1: Tổng quan Thị trường Bất động sản Thổ cư – Chung cư – Dự án ... và nghề Môi giới Bất động sản.**
- **Buổi 2: Mục tiêu và Kế hoạch phát triển nghề Môi giới.**
- **Buổi 3: Tư duy bán Bất động sản khác các sản phẩm khác; Định giá; Tư duy bán cái mình có và TẬP TRUNG.**
- **Buổi 4: Tìm kiếm khách hàng.**
- **Buổi 5: Tương tác qua điện thoại với khách hàng và khai thác thông tin khách hàng.**
- **Buổi 6: 5 Vòng dẫn khách - Phần 1: Gặp khách – hỗ trợ xem nhà, Vượt qua sự từ chối.**
- **Buổi 7: 5 Vòng dẫn khách - Phần 2: Làm gì khi khách thích, Chăm khách, Tư vấn pháp lý.**
- **Buổi 8: 5 Vòng dẫn khách - Phần 3: Người nhà xem lại, Tư vấn giá và Tư vấn mang tiền.**
- **Buổi 9: 5 Vòng dẫn khách - Phần 4: Đàm phán và thủ tục đặt cọc, sang tên (Trước – Trong – Sau đàm phán).**
- **Buổi 10: Tương tác với người hỗ trợ và đối tác Môi giới khác.**
- **Buổi 11: Tương tác với chủ nhà và thu hoa hồng (phí Môi giới).**
- **Buổi 12: Nền tảng vượt trội phát triển bản thân và phát triển nghề Môi giới.**
- **Buổi 13: Cơ hội hợp tác Môi giới. Cơ hội tham gia các cộng đồng tốt đẹp (trong và ngoài nghề)**







Nghề Môi giới Bất động sản

Hiểu chưa đúng/chưa đầy đủ

- Cơ hội, tranh thủ.
- Không ổn định.
- Làm những việc gây phiền phức khách hàng (Spam).
- Không được đánh giá cao.
- ...

Chưa được đánh giá cao, chưa được công nhận là một **NGHỀ chính thức, chính đáng.**

Thực tế nghề Môi giới

- Có định hướng, mục tiêu nghề nghiệp rõ ràng.
- Được đào tạo bài bản chuyên nghiệp.
- Cơ hội phát triển vượt bậc, đột phá.
- ...

Là một trong những **NGHỀ mang lại chất lượng cuộc sống không chỉ cho người Môi giới, mà còn là người giúp thị trường thanh khoản tốt hơn **60% tài sản** của xã hội. Đáng được xem trọng và được đánh giá cao.**



CÔNG CỤ

- Năng lực (ASKH): Kiến thức (Knowledge), Kỹ năng (Skill), Thái độ (Attitude), Thói quen (Habits).
- 80/20 và ma trận việc GẤP – QUAN TRỌNG.
- 7/38/55.
- PDCA.
- ISO: Viết ra những việc cần làm, làm theo những gì đã viết, viết ra những việc đã làm: Sổ + Bút.
- Quy trình/Mẫu biểu
- KPI.
- ...



Tại sao chúng tôi có thể giúp khách và chủ nhà có những giao dịch sau?

- Căn nhà ở Gò Vấp giá chủ nhà chào 6.2 tỷ. Chúng tôi đã giúp bán với giá 7.1 tỷ. Phí Môi giới chúng tôi chỉ thu 200 triệu.
- Căn nhà ở Quận 1, giá chào 12.5 tỷ, chủ nhà kỳ vọng bán 11.9 tỷ, khách mua chỉ trả được 10.5 tỷ, chúng tôi thuyết phục cả chủ nhà và khách mua giao dịch ở giá 11.5 tỷ.
- Căn nhà ở Quận 1, giá chào ban đầu 21 tỷ, sau đó hạ giá chào xuống 17 tỷ. Chúng tôi giúp khách hàng mua được với giá 14 tỷ.
- Mảnh đất giá chào ban đầu 85 tỷ. Chúng tôi giúp khách mua được với giá hời: Chỉ 62 tỷ.
- ... hàng nghìn giao dịch với đủ các tình huống xảy ra ...





NGUYÊN TẮC

- **Tập trung HIỆN TẠI.**
 - Khắc phục việc não nghĩ nhanh hơn nói.
- **Tập trung vào CHÍNH MÌNH.**
 - Tắt điện thoại.
 - Không nói chuyện.
 - Không đi ra ngoài.
 - ...
- Nguyên tắc.
 - **Trung thực tới tận cùng.**
 - **Lắng nghe:** Hiểu & Thương
 - Giúp đỡ không vụ lợi
 - ...
- Ghi chép.
- ...



TIẾN TRÌNH PHÁT TRIỂN: HỌC - LÀM

- | | | | |
|--|---|-------------|------------|
| <ul style="list-style-type: none">• Quan sát (Nghe – Nhìn) | } | BIẾT | VĂN |
| <hr/> | | | |
| <ul style="list-style-type: none">• Phân tích.• Đúc kết.• Giải pháp. | } | HIỂU | TƯ |
| <hr/> | | | |
| <ul style="list-style-type: none">• Hành động.• Hành động nhiều, lâu. | } | LÀM | TU |



**TẠI SAO TẠI CÁC QUỐC GIA PHÁT TRIỂN:
NGHỀ MÔI GIỚI
LÀ NGHỀ CAO QUÝ
ĐƯỢC TÔN TRỌNG
VÀ PHÁP LUẬT BẢO VỆ
QUYỀN LỢI CHẶT CHẼ.**





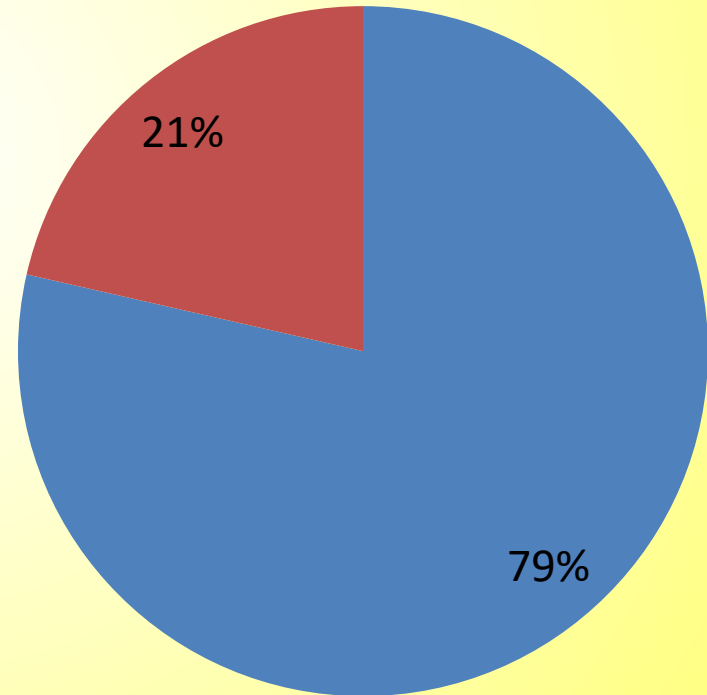
Thống kê giao dịch tại Mỹ 2018

Tại Việt Nam cũng tương tự về tỷ lệ.

- Theo thống kê tại Mỹ, khoảng 7 triệu giao dịch mua bán Bất động sản năm 2018 thì:
 - **5,5 triệu** giao dịch nhà thứ cấp – nhà hiện hữu (tại Việt Nam thường gọi là giao dịch nhà/đất "cũ", đã có sổ, thổ cư, nhà lẻ ...).
 - **1,5 triệu** giao dịch nhà xây mới (tại Việt Nam thường gọi là dự án, căn hộ, nhà phố, đất nền ...).
- Tại Việt Nam hiện nay, Chúng tôi là Công ty lớn nhất trong lĩnh vực Bất động sản nhà/đất đã có sổ, thổ cư, nhà lẻ và cũng là lớn nhất trong nghề Môi giới ... Hiện có gần 4000 nhà Môi giới chuyên nghiệp.

Giao dịch

■ Thổ cư ■ Dự án mới





Phân loại Môi giới

Theo sản phẩm

- **Hình thành trong tương lai:** Dự án, Đất nền, Biệt thự nghỉ dưỡng ...
- **Hiện hữu:** Đã có sổ, nhà phố, thổ cư, ...





Hai mảng Bất động sản hoàn toàn khác nhau



Đặc điểm so sánh	Bất động sản sơ cấp Hình thành trong tương lai	Bất động sản thứ cấp Hiện hữu đã có sổ
Sản phẩm	Chung cư, dự án, đất nền, biệt thự nghỉ dưỡng ...	Nhà phố, thổ cư, nhà lẻ...
Sử dụng	Chưa sử dụng được ngay	Sử dụng ngay
Thị phần	20%	80%
Truyền thông	Quảng cáo mới bán được	Quảng cáo ít có giá trị
Rủi ro cho người mua	Nhiều rủi ro	Không có rủi ro
Biến động giá	Nhiều biến động	Ít biến động
Người Môi giới	Làm khi còn trẻ (vài năm)	Làm lâu dài (cả đời)
Đàm phán giá	Không có	Có đàm phán





Phân loại Môi giới

Theo tổ chức cách làm

- Công ty.
- Môi giới tự do.









CÔNG TY DUY NHẤT TẠI VIỆT NAM CÓ ... TỔNG GIÁM ĐỐC LÀ VIỆN TRƯỞNG







Tại sao chọn làm Môi giới Bất động sản ?





CƠ HỘI

- ✓ **Thu nhập** đột phá: 300 – 500 – 1 tỷ ... /năm.
- ✓ Thời gian **chủ động** (không phải **bán thời gian**, không phải làm tranh thủ).
- ✓ **Mối quan hệ** chất lượng (những người nhiều tiền và giỏi).
- ✓ **Phát triển bản thân.**
- ✓ Cơ hội **thăng tiến.**
- ✓ Làm việc **lâu bền** với nghề (Công nghệ không thể thay thế, tuổi tác càng cao càng làm nghề tốt).
- ✓ ...



Đánh đổi & Trả giá

**Thu nhập hiện tại
1 năm của bạn ?**

**Thu nhập 1 năm
một Môi giới thạo nghề ?**

Đầu tư:

**Thời gian: Bao lâu?
Tiền bạc: Bao nhiêu?**



Bạn có biết mình đang ở vị trí nào về kinh nghiệm giao dịch Bất động sản ?

1. Người mua **để ở**
(giao dịch **vài** lần).
2. Người mua để **giữ tiền**, mua **cho thuê**
(giao dịch **hàng chục** lần – đến hàng trăm).
3. Người **mua – sửa – bán** lại mới bắt đầu
(giao dịch **vài chục** lần).
4. Người mua – sửa – bán lại **lão luyện**
(giao dịch **hàng trăm** lần).
5. Người **Môi giới** chuyên nghiệp lâu năm
(giao dịch **hàng nghìn** lần).



Tại sao Môi giới có thể thu nhập tiền tỷ mỗi năm?





NHÂN QUẢ - CÔNG BẰNG – XỨNG ĐÁNG



$$K = C \times T \times N$$

- **K:** Kết quả (**Tiền**, học hỏi, sở thích, mối quan hệ, trải nghiệm ...).
- **C:** Cơ hội (Nghề Môi giới tại Việt Nam, tại Hồ Chí Minh, tại Công ty Tuấn 123 là quá tốt và như nhau mà ta đã chọn).
- **T:** Thời gian (Thời lượng, sự tập trung, nỗ lực, ...).
- **N:** Năng lực (Kiến thức, Kỹ năng, Thái độ).

Cơ hội x **T**hời gian x **N**ăng lực = **K**ết quả

Lựa chọn x **N**ỗ lực x **T**hực lực = **K**ết quả





SỰ LỰA CHỌN QUAN TRỌNG HƠN **SỰ NỖ LỰC.**

LỰA CHỌN rồi thì
NỖ LỰC quan trọng hàng đầu.

KẾT QUẢ bền vững phải đến từ **THỰC LỰC.**





**Tại sao Môi giới nâng cao Năng lực
nhANH hơn, cao hơn
so với các nghề khác ?**





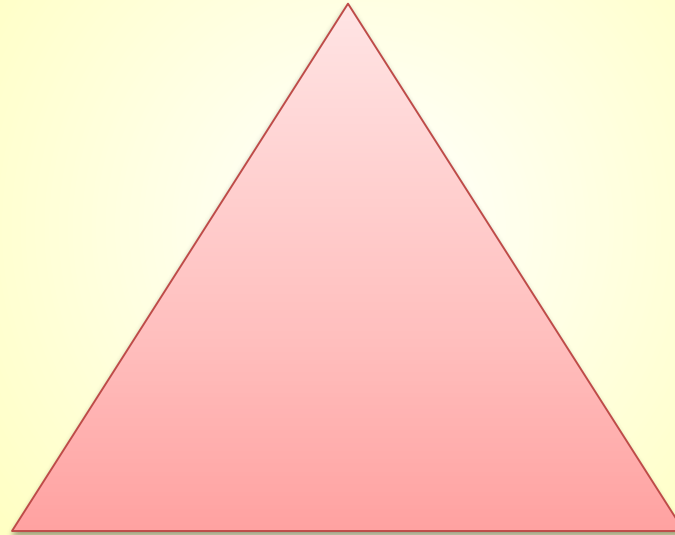
Lý do Năng lực tăng nhanh

- **Những người tương tác, các mối quan hệ trong giao dịch:**
 - Người bán nhà: Có khối tài sản lớn.
 - Người mua nhà: Có tiền nhiều.
 - Cấp trên và đồng nghiệp: Giỏi.
- **Đặc điểm giao dịch:**
 - Giá trị cao: Gấp 1000 lần so với sản phẩm thông thường (điện thoại, ...).
 - Quyết định quan trọng trong cuộc đời mỗi người, thậm trí cả gia đình họ.
 - **Có đàm phán giá** (khác với chung cư, đất nền ...)



3 ĐỐI TƯỢNG CHÍNH TRONG 1 GIAO DỊCH BẤT ĐỘNG SẢN

Môi giới



Chủ nhà

Khách mua



CHỦ NHÀ MONG MUỐN GÌ ?

Bán nhanh

Bán giá cao





Tại sao Môi giới bán nhanh hơn, giá cao hơn chủ nhà tự bán nhà?

- Hàng trăm Môi giới mỗi Môi giới có hàng trăm khách hàng sẵn đang tìm mua nhà và marketing liên tục có thêm khách hàng mới mỗi ngày.
- **Ví dụ:** Khách hàng trong **1 tháng**:
 - **Một** mình chủ nhà: Được **10** khách hàng.
 - Nhóm **10** Môi giới: **100** khách hàng.
 - Công ty **1000** Môi giới: **10.000** khách hàng.

HỆ QUẢ

- **Bán nhanh:** Vì có nhiều khách hơn (*Bán **trong tháng** so với sau **6 tháng, 1 năm** mới bán thì tiền lãi ngân hàng và công sức tiếp khách, **chi phí cơ hội** ...)*
- **Giá cao:** Vì gặp khách phù hợp sẵn sàng trả giá cao hơn.



Tại sao Môi giới xứng đáng có tiền hoa hồng (phí Môi giới) trên 3%.

- **Ví dụ:** Nhà **10 tỷ** hôm nay vừa giao dịch, ngày mai có thể có khách khác thích nhà và trả giá **10.5 tỷ** mua lại ngay (trường hợp này đã chênh lệch **5%**).
- Nhờ việc có **nhiều khách** sẽ tìm ra được khách trả giá cao nhất mà họ hài lòng (*Nhà phố không có giá chuẩn, giá giao dịch là do mối quan hệ **cung - cầu** và **thuận mua vừa bán** quyết định*).

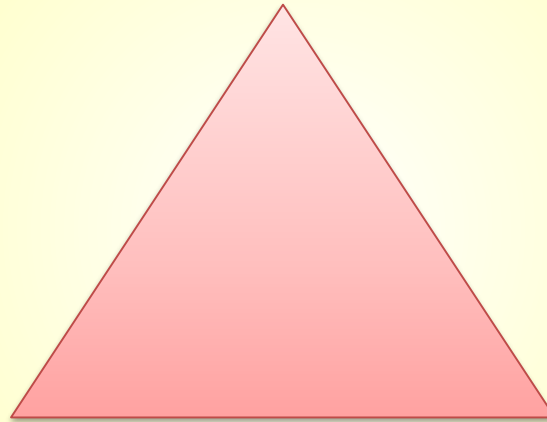




Môi giới làm gì?

Quy trình chính

Trưởng phòng



Đầu chủ
Chủ nhà

Đầu khách
Khách hàng



Quy trình tương tác căn bản

Đầu chủ - Chủ nhà

Ký hợp đồng:

- Giá chào.
 - Không kênh giá, kê giá.
 - Không ăn chênh.
 - Ví dụ: 10 tỷ.
- Hoa hồng (Phí Môi giới).
 - Ghi rõ số tiền cụ thể (không theo tỷ lệ %).
 - Không phụ thuộc giá bán thực tế (giá chốt do chủ và khách thương lượng – Môi giới hỗ trợ đàm phán).
 - Tương đương từ 3% giá chào trở lên.
 - Ví dụ: 300 triệu.
- Thời điểm thu phí:
 - Khi đặt cọc: 50% trở lên.
 - Khi Hợp đồng công chứng Mua – Bán: Hết phần còn lại.
- Hợp đồng độc quyền.

Đầu khách – Khách hàng





HÀNH ĐỘNG CỦA KHÁCH HÀNG

VIỆC CỦA MÔI GIỚI

Tìm nhà qua mạng

Đăng tin

Gọi điện cho Môi giới

Nghe điện thoại

Đi xem nhà

Dẫn khách

Đàm phán giá

Đàm phán

Mua

Chốt



Các quyền lợi, trách nhiệm khác

1. Công khai minh bạch, bằng văn bản.
2. Được đọc ngay khi vào làm Công ty.
3. Nếu thấy không hợp thì bạn có thể ngừng hợp tác bất kỳ lúc nào không ràng buộc.
4. Hưởng mọi quyền lợi trước khi có đóng góp.

Quyền lợi

- Được tham dự đào tạo (nội bộ và bên ngoài).
- Được hỗ trợ.
- Tham dự các chương trình sự kiện: Tổng kết, du lịch ...
- Các giải thưởng ...

Trách nhiệm

- Học nghiêm túc.
- Tôn trọng quy định quy trình Công ty và hợp tác.
- ...





Thủ tục hợp tác

- Hồ sơ.
- Khảo sát 36 con đường (có đánh sách):
 - Tăng sự hiểu biết thị trường Bất động sản, **phục vụ công việc** về sau.
 - Điều kiện **sàng lọc Ứng viên** không phù hợp:
 - Lười.
 - Cái tôi lớn.
 - Bảo thủ theo ý mình.
 - Không có niềm tin.



Các nguồn thu nhập

1. Bán nhà.

2. Giới thiệu nguồn nhà.
3. Giới thiệu nhân sự.
4. Làm Trưởng nhóm.
5. Trưởng phòng.
6. ...





Con đường thăng tiến

- Trưởng nhóm.
- Đầu chủ.
- Trưởng phòng.
- Trợ lý, Thư ký.
- Các vị trí Lãnh đạo Công ty.





Ai là người hỗ trợ trực tiếp bạn



- **Face:** Ân Đức Nhân (Tướng quân Nhân).

<https://www.facebook.com/anducnhan688>



- **Fanpage:**

– <https://business.facebook.com/chuyengianhadat.so1vietnam>



– <https://www.facebook.com/AnDucNhan.ChuyenGiaBatDongSan>



- **Website:**

– <http://chuyengianhadat.vn/>



– www.sinhviennangdong.com



– <http://duongdentyphu.com/>



– www.MoigioiMuabanNhadat.vn

– www.AnDucNhan.com



- **Youtube** (Xem nhiều video hữu ích):

– <https://www.youtube.com/channel/UCgeDVupXlhXLWnZplGarluQ/playlists>



Mọi sự hỗ trợ cần thiết gọi 1 trong 4 Trợ lý:
0366.699.899 (Cẩm Nhung) - 0898.32.32.88 (Ngọc Điểm)
0359.86.85.85 (Mỹ Linh) - 089.662.59.59 (Bảo Trân)



www.MoigioiMuabanNhadat.vn





HIỆN TẠI:

- + Chuyên gia tư vấn phát triển DOANH NGHIỆP và phát triển CÁ NHÂN (thâm niên 8 năm – chi phí tùy tâm – tùy hoàn cảnh):
Áp dụng các tinh hoa bậc cổ nhân và khoa học hiện đại: *PDCA, DISC, ASKH, Các loại hình thông minh, Nhân tướng học, Kinh dịch, ... Nhân – Quả, Tứ diệu đế, Gốc – 3 Độc – 3 Báu vật, Bát chánh đạo, Văn – Tư – Tu, Thân – Tâm – Trí, Vô ngã – Vô thường.*
- + Trưởng phòng Kinh doanh Công ty Môi giới Bất động sản lớn nhất Việt Nam (hơn 4000 nhân sự).
- + Đào tạo gia cấp cao nhất của Viện nghiên cứu và Phát triển Bất động sản Việt Nam (thuộc Liên hiệp các Hội Khoa học và Kỹ thuật Việt Nam).
- + **Các việc làm đưa 3 GỐC vào doanh nghiệp – cuộc sống:**
 - Đào tạo, chia sẻ thường xuyên đưa 3 GỐC vào công việc, cuộc sống: Hàng ngày, hàng tuần, hàng tháng, các kỳ tổng kết.
 - Có quỹ thiện nguyện trong doanh nghiệp: Khi có thu nhập từ nghề thì đóng góp để làm từ thiện.
 - Thành lập Thư viện Môi giới Tử tế trong doanh nghiệp.
 - Thường xuyên có những phát biểu trong các cuộc họp và những bài viết truyền thông có liên quan định hướng tư duy và hành động theo: **Nhân – Quả, Tứ diệu đế, Gốc – 3 Độc – 3 Báu vật, Bát chánh đạo, Văn – Tư – Tu, Thân – Tâm – Trí, Vô ngã – Vô thường.**
 - Thực hiện các chương trình chia sẻ miễn phí trực tiếp và online (qua video) tới cộng đồng các nội dung làm việc tử tế và hiệu quả.

TƯƠNG LAI:

- + Là một người chia sẻ vì cộng đồng 100% - chia sẻ MIỄN PHÍ giúp các tổ chức, cá nhân phát triển đúng đắn và hiệu quả.

QUÁ KHỨ:

- Học cấp 2: Tự lập sống xa gia đình, học trường chuyên từ lớp 5.
- Học cấp 3:
 - + Đạt giải nhất và điểm 10 toàn diện của cả 5 giám khảo chấm thi cuộc thi "Nét đẹp học đường" toàn diện có nhiều phần thi từ học tập, trí thông minh, hiểu biết xã hội và thi năng khiếu.
 - + Lớp phó học tập suốt các năm cấp 3.
- Khi học Đại học:
 - + Lập câu lạc bộ Kỹ năng sống chỉ trong vòng 2 tháng có khoảng 200 người tham gia và hoạt động khí thế đến mức công an phải vào cuộc điều tra vì nghi vấn có tổ chức chống lưng đứng phía sau và yêu cầu ngừng hoạt động (thực tế không có ai đứng sau lưng cả).
 - + Giải nhất cuộc thi Kể chuyện theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh của trường.
 - + Giải nhất đơn ca cuộc thi văn nghệ trường Đại học.
 - + Đội trưởng đội thi của trường Đại học cuộc thi Làm giàu không khó do VTV1 tổ chức và thắng đội Đại học Ngoại thương Hà Nội.
 - + Đội trưởng các đội thi của khoa Kinh tế Quản trị Kinh doanh trường Đại học Ngoại thương: Olympic Mac-Lenin, ...





Kinh nghiệm các nơi, các ngành nghề, Công ty đã làm việc:

- + Phụ trách Đào tạo Nhân sự tại Quần thể Sân Golf, Khách sạn, Khu nghỉ dưỡng 5 sao, hàng đầu Đông Nam Á quy mô 1500 nhân sự: FLC Sầm Sơn (Gồm Sân Golf 18 hố dạng Link độc đáo nhất Việt Nam, Khách sạn 5 sao AlaCate, Khu nghỉ dưỡng 5 sao Fusion ...)
- + Quản lý kinh doanh khu vực cấp cao tại Công ty Tài chính số 1 Việt Nam trực thuộc Tập đoàn PPF hàng đầu Châu Âu về lĩnh vực Ngân hàng, Bất động sản, Viễn Thông, Bảo Hiểm, Khai thác mỏ, Thiết bị điện tử bán dẫn, Công nghệ sinh học, Nông nghiệp ...
- + Phó phòng Nhân sự Phụ trách Đào tạo hỗ trợ hệ thống kinh doanh tại Tập đoàn CenGroup - Số 1 Miền Bắc về Môi giới Bất động sản dự án; Quy mô gần 2000 nhân sự. Chủ tịch Cen Group được đánh giá là 1 trong 10 người có sức ảnh hưởng lớn nhất lên thị trường Bất động sản năm 2014, Phó chủ tịch Cen Group là Shark Hưng.
- + Phó Tổng giám đốc Tâm Việt Group - Đơn vị đi đầu tại Việt Nam (từ năm 2002) và hàng đầu trong lĩnh vực Đào tạo kỹ năng mềm, huấn luyện, tư vấn ... phát triển cá nhân và tổ chức.
- + Nhiều năm kinh nghiệm trong các lĩnh vực kinh doanh: Ôtô, Viễn thông, Thiết bị an ninh, Thiết bị giáo dục, Dịch vụ đào tạo, Kế toán, Truyền thông Quảng cáo, May xuất khẩu, ... với các thương hiệu như Viettel, Mobifone, Hyundai, ... làm Giảng viên đào tạo kỹ năng thuyết trình, giao tiếp từ năm 2006, đã thực hiện nhiều buổi giảng về kỹ năng bán hàng, kỹ năng làm việc hiệu quả ... cho nhiều doanh nghiệp, là khách mời nhiều chương trình truyền hình, chương trình giao lưu với sinh viên, học sinh ... và nhiều chức danh quản lý tại nhiều công ty trong các lĩnh vực ngành nghề khác nhau ...
- + 2 năm làm chuyên viên tư vấn tài chính tại Maritime Bank với những thành tích hàng đầu trong hệ thống 3000 nhân viên (được Tổng giám đốc trao nhiều bằng khen xuất sắc, giải thưởng, sáng tạo).
- + Tổ chức nhiều hoạt động, sự kiện, khóa đào tạo, chia sẻ, Taklshow phát triển cộng đồng và phát triển doanh nghiệp, tổng cộng nhiều chục nghìn lượt người.
- + Giám đốc Kinh doanh chuỗi cung ứng thực phẩm sạch lớn nhất khu vực Bắc miền Trung: Tự thiết lập từ quá trình đặt tên, thiết kế hệ thống nhận diện thương hiệu, các chương trình truyền thông, xây dựng hệ thống cửa hàng bán lẻ thực phẩm sạch ...
- + Giám đốc Nhà sách lớn nhất miền Bắc, khu vui chơi trẻ em trong nhà lớn nhất khu vực Bắc miền Trung, quán cà phê trên cao đẹp nhất khu vực Bắc miền Trung.
- + Trợ lý Giám đốc Công ty Thiết bị Giáo dục lớn nhất khu vực Bắc miền Trung.
- + Viettel, Mobifone và được các lãnh đạo cấp cao nhất của các doanh nghiệp này tương tác công việc, ghi nhận các ý tưởng đóng góp.
- + Phó giám đốc Kinh doanh kiêm Trợ lý Tổng giám đốc trường Cao đẳng nghề Vicet có các hệ đào tạo nghề, liên thông và đào tạo lái xe.
- + Kế toán trưởng Công ty dệt may xuất khẩu lớn nhất Thanh Hóa ngay khi mới tốt nghiệp ra trường.

Các nội dung khác:

- + Được tổ chức Tầm nhìn thế giới - Word Vision mời chia sẻ các buổi định hướng nghề nghiệp nhiều buổi, tổng khoảng 4000 lượt học sinh.
- + Diễn giả thuyết trình hơn 2 tiếng trong sự kiện hơn 1000 người tại Công viên Thống nhất nhân ngày sách Việt Nam 21/4/2015.
- + Khách mời của Đài truyền hình Hà Nội 2 lần.
- + Thực hiện hàng trăm chương trình giao lưu, nói chuyện chia sẻ kỹ năng làm việc và học tập hiệu quả với sinh viên, học sinh, người đi làm.
- + Có Website cá nhân được xây dựng từ năm 2012, hàng triệu lượt truy cập tự nhiên không hề chi phí quảng bá, một thời điểm luôn có trên dưới trăm người online tự nhiên, trong Website www.MoigioiMuabanNhadai.vn tìm về nhiều lĩnh vực phát triển kinh doanh, phát triển cá nhân, phong thủy, sức khỏe, thị trường ...



Ông Nguyễn Trần Nam - Chủ tịch Hiệp hội Bất động sản Việt Nam.

Ông Jeff Foo - Chủ tịch Hiệp hội Bất động sản Singapore

Giáo sư Đặng Hùng Võ - Nguyên Thứ trưởng Bộ Tài nguyên và Môi trường.

Ông Sopon - Chủ tịch Quỹ Thẩm định giá Thái Lan

Ông Nguyễn Mạnh Hà - Chủ tịch Hội Môi giới Bất động sản Việt Nam



**Viện Nghiên cứu và Phát triển Bất động sản
Liên hiệp các Hội Khoa học và Kỹ thuật Việt Nam**



**CÔNG TY CỔ PHẦN TUẦN 123
BẤT ĐỘNG SẢN TUẦN 123**



Sứ mệnh & Tầm nhìn

• Sứ mệnh:

- Làm trong sạch thị trường kinh doanh Bất động sản (Không cài giá, không chèn giá).
- Đào tạo và cung cấp cho thị trường hàng nghìn Môi giới thực sự và chuyên nghiệp.
- Khiến người dân tôn trọng Môi giới và nghề Môi giới thực sự được tôn vinh.
- Giúp người bán nhà bán được nhà nhanh và giá tốt.
- Giúp người mua nhà mua được nhà nhanh và giá hợp lý.

• Tầm nhìn:

- Số 1 Việt Nam về Bất động sản thổ cư.
- Công ty Môi giới Bất động sản đầu tiên của Việt Nam vươn tầm Quốc tế có hoạt động uy tín và hiệu quả trên thị trường đa quốc gia.
- Tập đoàn đa ngành nghề xoay quanh cốt lõi là Môi giới Bất động sản có sổ hồng sổ đỏ.





KHẨU HIỆU

- Tinh vi
- Đoàn kết
- Cống hiến
- Giàu sang
- Danh vọng
- Vĩ đại





36 ĐIỀU CỐT LÖI

1. Chính nhân quân tử.
2. Tinh thần Nhật Bản.
3. Tinh vi sáng tạo.
4. Quân lệnh như sơn.
5. Đúng luật mà làm.
6. Bản lĩnh bất khuất.
7. Khí chất hơn người.
8. Cơ hội giàu sang.
9. Đột phá thu nhập.
10. Giỏi là phải giàu.
11. Mình giàu bạn giàu.
12. Nâng cao bản thân.
13. Chấp hành Nội quy.
14. Phát huy văn hóa.
15. Ăn chơi đẳng cấp.
16. Giao tiếp đỉnh cao.
17. Không nói lời dư.
18. Không hành động thừa.
19. Ngày giờ làm việc.
20. Đào tạo thường xuyên.
21. Công nghệ quản lý.
22. Làm điều có nghĩa.
23. Phát triển không ngừng.
24. Nhìn xa trông rộng.
25. Giúp đỡ khách hàng.
26. Tương tác trực tiếp.
27. Từng ngày hồi hộp.
28. Chia tiền tại chỗ.
29. Nâng cấp thị trường.
30. Mở rộng bốn phương.
31. Làm chủ cuộc chơi.
32. Cống hiến xã hội.
33. Công bằng hạnh phúc.
34. Ôn đến nghĩa trả.
35. Ông chủ công việc.
36. Là Ông Môi giới.

BẢNG CỬU CHƯƠNG

1. Kiến thức Olympia.
2. Bán cái mình có.
3. Biết truy vấn đến cùng.
4. Muốn xe đạp và đòi xe máy.
5. Luôn nghi ngờ và xử lý nghi ngờ.
6. Ký hợp đồng phải đọc kỹ trước khi ký.
7. Chính nhân quân tử, được cho đi là niềm vui.
8. Kiêng 3 chân: Ông chủ nhà – Ông môi giới – Ông khách mua.
9. Biết né đòn, biết đá bóng, biết đưa về thế mạnh của mình.

Tinh vi – Đoàn kết – Cống hiến – Giàu sang – Danh vọng – Vĩ đại



Bạn đừng lẫn lộn các loại kinh nghiệm khác nhau.

- ✓ Kinh nghiệm đàm phán, kinh doanh.
- ✓ Kinh nghiệm thị trường, kinh tế.
- ✓ Kinh nghiệm nhận định Bất động sản.
- ✓ Kinh nghiệm đàm phán trong giao dịch Bất động sản.
- ✓ ...



TẠI SAO NHIỀU CHỦ NHÀ & KHÁCH MUA KHÔNG THÍCH MÔI GIỚI ?

- Hơn 80% Môi giới Bất động sản bỏ nghề trong năm đầu tiên vào nghề Môi giới.
- Đó chính là lý do tại sao **Chủ nhà & Khách mua nhà đã gặp** đa số Môi giới thì số đông trong số đó là những người Môi giới yếu, kém, không có nhiều giá trị đúng tầm có thể giúp khách – chủ tốt nhất.



TẠI SAO MÔI GIỚI TỒN TẠI ?



www.MoigioiMuabanNhadat.vn



CHỦ NHÀ MONG MUỐN GÌ ?

Bán NHANH nhất

Bán GIÁ CAO nhất





MÔI GIỚI GIÚP GÌ CHO CHỦ NHÀ ?





Tại sao Môi giới bán nhanh hơn, giá cao hơn chủ nhà tự bán nhà?

- Môi giới chuyên nghiệp và lâu năm có hàng trăm khách hàng sẵn đang tìm mua nhà và marketing liên tục có thêm khách hàng mới mỗi ngày.
- **Ví dụ:** Khách hàng trong **1 tháng**:
 - **Một** mình chủ nhà: Được **10** khách hàng.
 - Nhóm **10** Môi giới: **100** khách hàng.
 - Công ty **1000** Môi giới: **10.000** khách hàng.

HỆ QUẢ

- **Bán nhanh:** Vì có nhiều khách hơn (*Bán **trong tháng** so với sau **6 tháng, 1 năm** mới bán thì tiền lãi ngân hàng và công sức tiếp khách, **chi phí cơ hội** ...)*
- **Giá cao:** Vì gặp khách phù hợp sẵn sàng trả giá cao hơn.



Tại sao Môi giới hiệu quả xứng đáng có tiền hoa hồng (phí Môi giới) trên 3%.

- **Ví dụ:** Nhà **10 tỷ** hôm nay vừa giao dịch, ngày mai có thể có khách khác thích nhà và trả giá **10.5 tỷ** mua lại ngay (trường hợp này đã chênh lệch **5%**).
- Nhờ việc có **nhiều khách** sẽ tìm ra được khách trả giá cao nhất mà họ hài lòng (*Nhà phố không có giá chuẩn, giá giao dịch là do mối quan hệ **cung - cầu** và **thuận mua vừa bán** quyết định*).





Người mua nhà mong muốn gì?

1. Người mua **để ở**
(giao dịch **vài** lần).
2. Người mua để **giữ tiền**, mua **cho thuê**
(giao dịch **hàng chục** lần – đến hàng trăm).
3. Người **mua – sửa – bán** lại mới bắt đầu
(giao dịch **vài chục** lần).
4. Người mua – sửa – bán lại **lão luyện**
(giao dịch **hàng trăm** lần).



THÀNH CÔNG

- BIẾT MÌNH MUỐN GÌ.
- **TRẢ GIÁ** ĐỂ CÓ NÓ.





NGƯỜI MUA NHÀ ĐỂ Ở MONG MUỐN GÌ?

- Mua được căn nhà **PHÙ HỢP** nhu cầu gia đình ở (Hiện tại – Tương lai).
- Mua được **GIÁ** tốt nhất.
- **Phương án giao dịch** phù hợp với mình (thời gian thanh toán, bàn giao nhà ...).



Mua giữ tiền mong gì?

- An toàn ...
- Tương lai ...
- Sinh lời ...
- Cho thuê ...
- ...



Mua cho thuê mong gì?

- Cho thuê **được giá cao.**
- **Dễ tìm khách** thuê ...
- ...





Người Mua – Sửa – Bán mong gì?

- Giá hời ngay khi mua ...
- Có thể cải tạo nâng cấp (xây mới, sửa ...) để nâng giá trị Bất động sản lên và bán giá hời ...
- Tính thanh khoản (dễ tìm khách mua tiếp theo) ...
- ...





Người mua vừa ở vừa kinh doanh buôn bán mong gì ?

- Phù hợp với công việc kinh doanh là ưu tiên (bán lẻ, bán buôn, bán online, văn phòng ...)
- Vừa ở vừa cho thuê ...
- ...





Đi từ người ít kinh nghiệm nhất

NGƯỜI MUA NHÀ ĐỂ Ở

*(Chưa hề có kinh nghiệm giao dịch
hoặc mới chỉ giao dịch một vài lần)*





Khi nào người mua để ở quyết định mua?

- **1. Đúng NHÀ:** NHÀ phù hợp với NHU CẦU của khách: Môi giới cần khai thác kỹ thông tin khách và đi khảo sát nhà biết kết nối nhu cầu khách và căn nhà. Tuy nhiên không cần quá cầu toàn căn nhà đáp ứng hết nhu cầu khách, vì nhu cầu khách luôn cầu toàn và với số tiền có hạn thường khách phải chấp nhận được mặt này mất mặt kia.
- **2. Đúng GIÁ:** Giá căn nhà phù hợp với thị trường (khu vực) - yếu tố này ta có thể đánh giá sơ bộ nhưng thực tế thì vào đàm phán mới biết. Chủ nhà có giảm giá sâu (vì cần bán gấp hoặc tính cách muốn chào giá cao để đàm phán) hay là chủ nhà cứng sát giá chào không cần bán gấp ... thì không ai biết cho tới khách cần tiền tới đàm phán. Nếu chỉ căn cứ giá chào, muốn chọn được nhà "**đúng giá**" cần biết định giá thông qua khảo sát thật nhiều nhà và phân tích, tính toán giá đất, so sánh ... lựa chọn.
- **3. Đúng THỜI ĐIỂM chín muồi:** Khách hàng đã xem đủ nhiều để hiểu thị trường và đủ mệt mỏi để không cầu toàn và quyết định mua.



Yếu tố nào quan trọng nhất?

Trong 3 yếu tố trên thì yếu tố thứ 3 - đúng THỜI ĐIỂM là yếu tố có tính quyết định cao nhất. Vì nếu **nhà phù hợp** và **giá tốt** so với thị trường nhưng khách chưa đi xem đủ nhiều, chưa hiểu thị trường, chưa mệt mỗi tìm nhà thì khách sẽ vẫn chê và còn hi vọng có căn khác tốt hơn cho nên chưa quyết định mua cho dù Môi giới có thuyết phục giỏi đến mấy, cho dù Môi giới có dẫn khách đi xem nhiều nhà.

Môi giới bán được nhiều nhà là Môi giới gặp thật nhiều khách có yếu tố thứ 3 (**đã HIỂU THỊ TRƯỜNG và đã MỆT MỎI với việc đi tìm nhà**), lúc này chỉ cần căn nhà tương đối phù hợp và giá không quá đắt thì nếu Môi giới biết cách thuyết phục thì dễ dàng chốt nhanh. Thậm chí thực tế trên thị trường còn những căn nhà khác phù hợp hơn, giá tốt hơn nhưng vì mệt mỗi hoặc thời điểm cần mua đã gấp thì khách vẫn có thể quyết định mua.

Vấn đề ở chỗ **mỗi khách khác nhau** có một **THỜI ĐIỂM chín muồi khác nhau**: Có người chỉ cần xem 10 nhà đã đủ nhận định và mệt mỗi hoặc gấp gáp sẵn sàng ra quyết định mua, có người xem 20, 50 ... thì mới hiểu thị trường và mệt mỗi quyết định ... CHÚNG TA KHÔNG THỂ BIẾT ĐƯỢC cho tới khi gặp và dẫn khách xem nhà xong.

Vì vậy, việc của chúng ta không phải cố thuyết phục một khách từ chưa chín trở thành chín, việc của chúng ta là tìm gặp được nhiều khách đã đến thời điểm chín: Đó chính là lý do chúng ta cần có thật nhiều khách, càng nhiều càng tốt và không nên chạy theo khách hàng, không nên tìm nhà cho khách. Vì có tới hơn 80% khách hàng đang chưa chín muồi, chưa đến thời điểm. Chúng ta phải vững bản lĩnh TẬP TRUNG BÁN CÁI MÌNH CÓ và TÌM KHÁCH CHO NHÀ.



**THỊ TRƯỜNG LUÔN CÒN
CĂN NHÀ KHÁC MÀ BẠN CHƯA BIẾT
RẺ HƠN, ĐẸP HƠN NHỮNG CĂN NHÀ
MÀ BẠN TỪNG BIẾT,
ĐÃ HOẶC SẼ CHỌN MUA !**





TẠI SAO NGƯỜI MUA NHÀ CẦN MÔI GIỚI GIỎI ?
Môi giới giỏi giúp được gì giá trị cho người mua nhà.





Lời khuyên cho người mua nhà





Lời khuyên cho người bán nhà



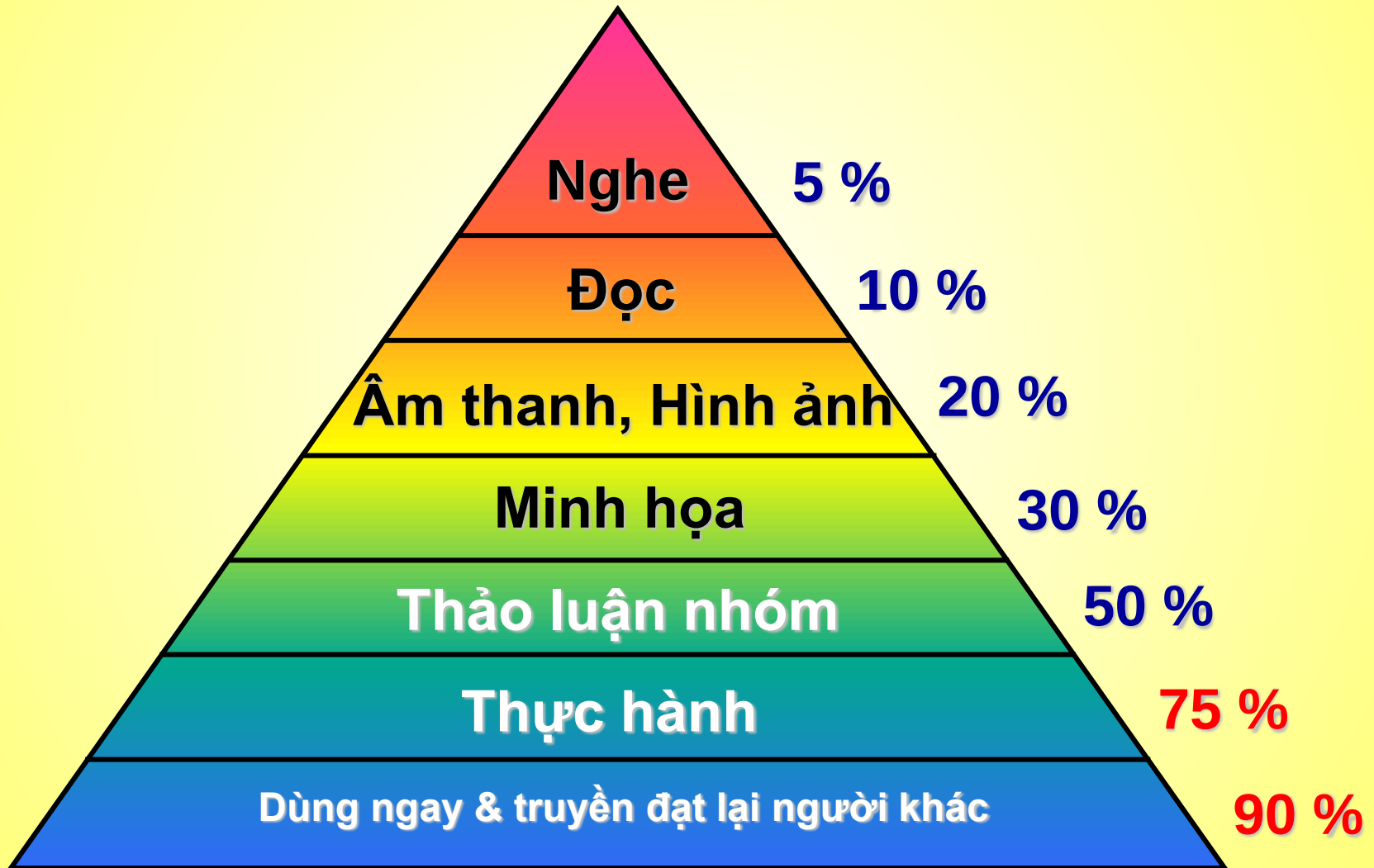


Lời khuyên cho Môi giới





Hiệu quả học tập





**Mắc lỗi là tất yếu
để học tập**



Luật thành công

- **Mắc lỗi**
- **Mắc lỗi**
- **... và mắc lỗi**

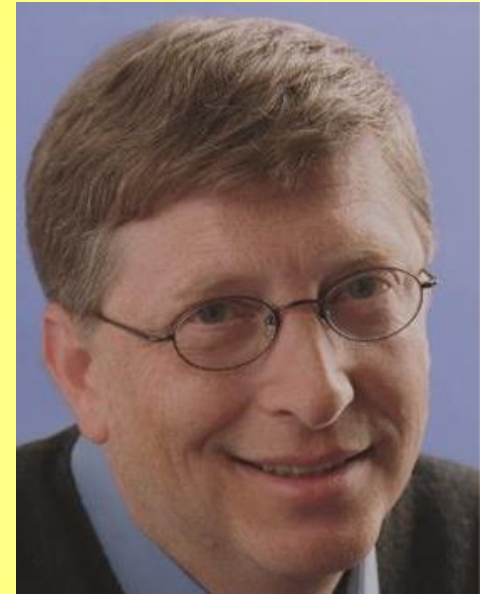
Nhưng

- **Ít hơn**
- **Ít hơn**
- **... và ít hơn**

Học hỏi

Học tập

Học hành



BILL GATES

Muốn hoàn thành tốt sự nghiệp cũng như kinh doanh, **phải tạo quanh mình một Êkíp**, một tập thể gồm những đồng đội **chân tình đồng chí hướng**. Muốn vậy phải thật sự yêu quý, thực sự cầu mong cho đồng đội **thành đạt như mình hoặc hơn mình**. Không ghen tị, thành kiến, vui dấp, không ưu ái riêng ai. Không cầu mong đồng đội tung hô ca tụng mình, không chỉ thích nghe lời xuôi tai mà phải **chú ý lắng nghe những lời góp ý phê bình** của đồng đội với mình. Luôn khiêm tốn, tự coi mình chỉ là một thành viên **bình đẳng với bao người**. Mình chỉ là con thuyền, tập thể là nước, **nước có lên thuyền mới lên được**

Lời khuyên “Sự nghiệp” của Bill Gates dành tặng thanh niên Việt Nam



**Xung đột
là tất yếu cho
sự phát triển**





**Tôi tham gia
Tôi đóng góp**





THÀNH CÔNG

- BIẾT MÌNH MUỐN GÌ.
- **TRẢ GIÁ** ĐỂ CÓ NÓ.





Không NỖ LỰC

Đừng THAM VỌNG

SỐNG THEO CÁCH MÌNH NGHĨ
hoặc
NGHĨ THEO CÁCH MÌNH SỐNG





Bạn chỉ có vẻ như rất cố gắng mà thôi

- Trông bề ngoài ngày nào cũng thức khuya, nhưng lại chỉ cầm điện thoại like dạo;
- Trông bề ngoài đi làm thật sớm, nhưng trong giờ làm việc lại mất tập trung;
- Trông bề ngoài ngồi cả ngày với máy tính, nhưng thực ra chỉ bần thần suốt cả ngày hoặc đọc tin tức, face vắn vớ;
- Trông bề ngoài ... nhưng chỉ là ...



Người yếu đuối và thất bại

- Lúc nào cũng nhấn mạnh nguyên nhân khách quan, không bao giờ tìm nguyên nhân ở chính bản thân.
- Lúc nào cũng cảm thấy người khác may mắn, còn mình có tài mà không gặp thời.
- Lúc nào cũng cảm thấy thế giới không tốt với anh ta, nhưng chẳng bao giờ nhìn thấy vấn đề của chính mình.



**Trên thế giới này không có kết quả
nào không có nguyên nhân cả;**

**Dù lúc này không nhìn ra được
thì nguyên nhân nhất định
vẫn tồn tại ở đâu đó.**





Tuổi trẻ:

Bạn tưởng bạn đang hòa đồng,
thực ra là đang lãng phí tuổi trẻ.





NHÂN QUẢ - CÔNG BẰNG – XỨNG ĐÁNG

Cơ hội

x

Thời gian

x

Năng lực

=

Kết quả

Lựa
chọn

x

Nỗ lực

x

Thực lực

=

Kết quả

DUYÊN

x

Tinh tấn

x

NHÂN

=

QUẢ

Đạo
đức

x

Trí tuệ

x

Nghị lực

=

QUẢ

Lựa
chọn

x

Học

x

Làm

=

QUẢ



KIÊN TRÌ làm một việc gì đó
không hề mệt mỏi,

thứ khiến bạn mệt mỏi chính là
sống một cách vất vả.



NHÂN – QUẢ





NHÂN QUẢ - CÔNG BẰNG – XỨNG ĐÁNG



$$K = C \times T \times N$$

- **K:** Kết quả (**Tiền**, học hỏi, sở thích, mối quan hệ, trải nghiệm ...).
- **C:** Cơ hội (Nghề Môi giới tại Việt Nam, tại Hồ Chí Minh, tại Công ty Tuấn 123 là quá tốt và như nhau mà ta đã chọn).
- **T:** Thời gian (Thời lượng, sự tập trung, nỗ lực, ...).
- **N:** Năng lực (Kiến thức, Kỹ năng, Thái độ).

Cơ hội x **T**hời gian x **N**ăng lực = **K**ết quả

Lựa chọn x **N**ỗ lực x **T**hực lực = **K**ết quả





BẠN DÀNH BAO NHIÊU THỜI GIAN CHO ĐỒNG ĐỘI ?

Gia đình, người thân ...

Đồng nghiệp (đến nhà nhau chơi ...)



Nếu ta cứ tiếp tục suy nghĩ và hành động như cũ, ta sẽ tiếp tục nhận được kết quả như cũ.

**Hãy thay đổi để
thành công!**



Đến với nhau là sự khởi đầu.

Làm việc cùng nhau cùng tiến bộ.

**Cùng nhau thành công
mới là điều tuyệt vời nhất.**





HỎI - ĐÁP

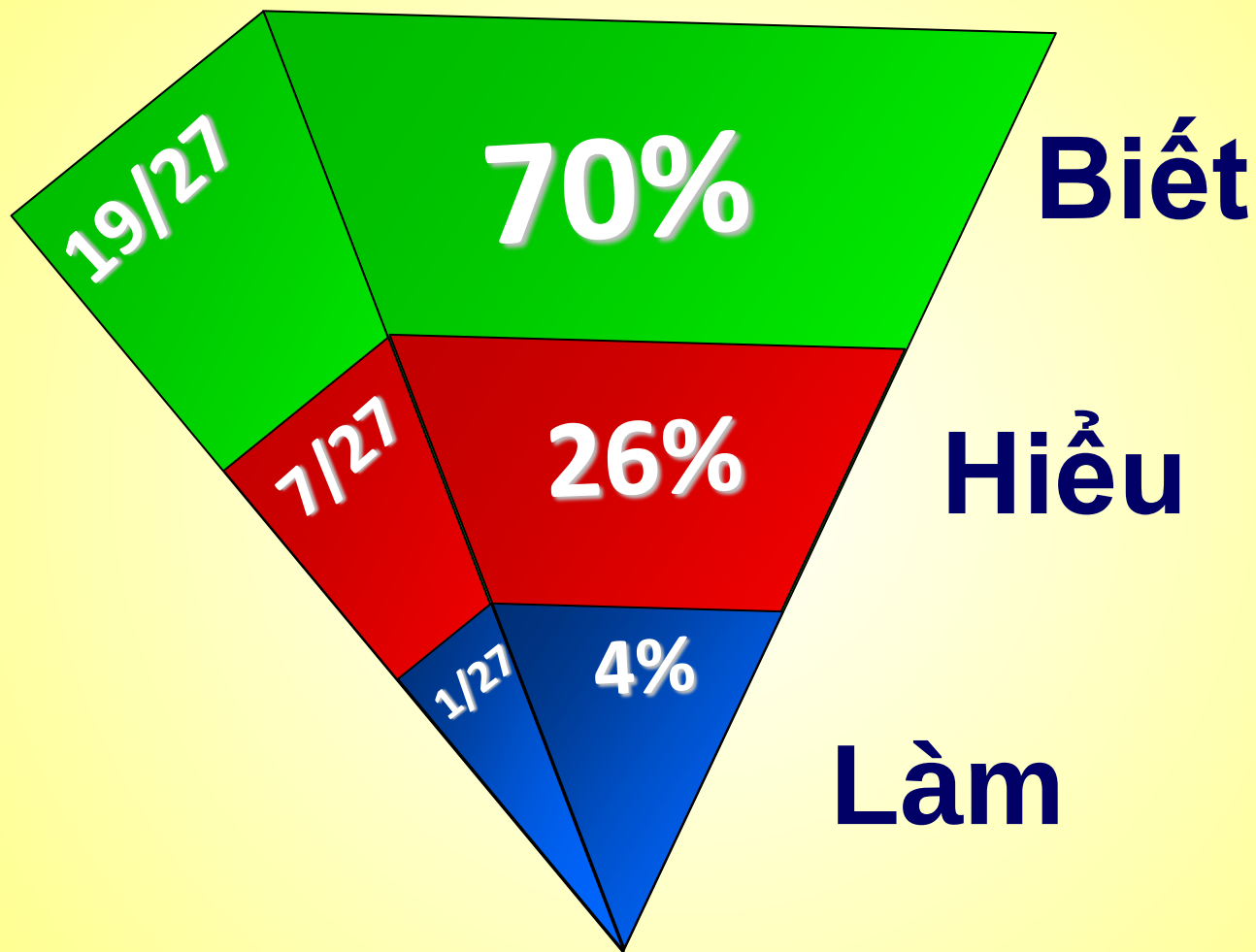




TỔNG KẾT

- Bài tập ôn bài: Trao đổi đôi, đội ...







**Người thành công
không cố để biết nhiều
mà thực hiện ngay
điều mình biết.**



**Đường tuy gần,
chẳng đi chẳng đến**

**Việc tuy nhỏ,
chẳng làm chẳng nên**

Tuân Tử



**Mong được luôn hợp tác
để cùng các anh/chị/em
tuyệt vời hơn!**









TỔNG GIÁM ĐỐC TUẦN 123

- Ông **Phạm Anh Tuấn**.
 - Viện Trưởng Viện Nghiên cứu và Phát triển Bất động sản Việt Nam.
 - Sáng lập và phát triển Bất động sản Tuần 123 từ tay trắng trở thành Công ty trên 4000 nhân sự - lớn nhất Việt Nam nghề Môi giới.
 - Người tiên phong và có tính quyết định trong việc nâng cấp nghề Môi giới Việt Nam lên một tầm mới cách làm chuyên nghiệp và hiệu quả.
 - ... (rất nhiều các điều đặc biệt khác nữa).
- Link face book:
<https://www.facebook.com/congtytuan123>
- Link fanpage:
<https://www.facebook.com/VietNamTuan123/>







3 Ban

- Ban Thể thao.
- Ban Ăn chơi.
- Ban Tâm linh.

















Gân son thì đỏ, gân mực thì đen. Gân
người hiền thì sáng, gân người tài thì
thông. **Gân người lành thì có đức, gân
người ngu thì dại.** Gân kẻ nịnh hót thì a
dua. Gân đũa tham lam thì trôm cắp.

-Mạnh Tử-



**“Hành động như cũ
mà mong
có kết quả mới:
Là điên khùng”**

Albert Einstein



Tinh vi – Đoàn kết – Cống hiến – Giàu sang – Danh vọng – Vĩ đại



**Đến với nhau là sự khởi đầu.
Làm việc cùng nhau cùng tiến bộ.
Cùng nhau thành công
mới là điều tuyệt vời nhất**





HIỆN TẠI:

- + Chuyên gia tư vấn phát triển DOANH NGHIỆP và phát triển CÁ NHÂN (thâm niên 8 năm – chi phí tùy tâm – tùy hoàn cảnh):
Áp dụng các tinh hoa bậc cổ nhân và khoa học hiện đại: *PDCA, DISC, ASKH, Các loại hình thông minh, Nhân tướng học, Kinh dịch, ... Nhân – Quả, Tử diệp đế, Gốc – 3 Độc – 3 Báu vật, Bát chánh đạo, Văn – Tư – Tu, Thân – Tâm – Trí, Vô ngã – Vô thường.*
- + Trưởng phòng Kinh doanh Công ty Môi giới Bất động sản lớn nhất Việt Nam (hơn 4000 nhân sự).
- + Đào tạo gia cấp cao nhất của Viện nghiên cứu và Phát triển Bất động sản Việt Nam (thuộc Liên hiệp các Hội Khoa học và Kỹ thuật Việt Nam).
- + **Các việc làm đưa 3 GỐC vào doanh nghiệp – cuộc sống:**
 - Đào tạo, chia sẻ thường xuyên đưa 3 GỐC vào công việc, cuộc sống: Hàng ngày, hàng tuần, hàng tháng, các kỳ tổng kết.
 - Có quỹ thiện nguyện trong doanh nghiệp: Khi có thu nhập từ nghề thì đóng góp để làm từ thiện.
 - Thành lập Thư viện Môi giới Tử tế trong doanh nghiệp.
 - Thường xuyên có những phát biểu trong các cuộc họp và những bài viết truyền thông có liên quan định hướng tư duy và hành động theo: **Nhân – Quả, Tử diệp đế, Gốc – 3 Độc – 3 Báu vật, Bát chánh đạo, Văn – Tư – Tu, Thân – Tâm – Trí, Vô ngã – Vô thường.**
 - Thực hiện các chương trình chia sẻ miễn phí trực tiếp và online (qua video) tới cộng đồng các nội dung làm việc tử tế và hiệu quả.

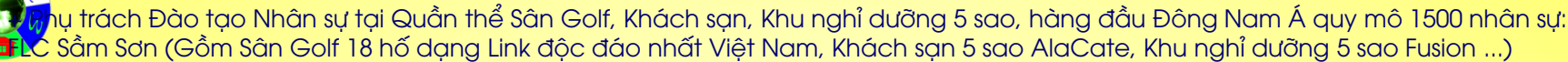
TƯƠNG LAI:

- + Là một người chia sẻ vì cộng đồng 100% - chia sẻ MIỄN PHÍ giúp các tổ chức, cá nhân phát triển đúng đắn và hiệu quả.

QUÁ KHỨ:

- Học cấp 2: Tự lập sống xa gia đình, học trường chuyên từ lớp 5.
- Học cấp 3:
 - + Đạt giải nhất và điểm 10 toàn diện của cả 5 giám khảo chấm thi cuộc thi "Nét đẹp học đường" toàn diện có nhiều phần thi từ học tập, trí thông minh, hiểu biết xã hội và thi năng khiếu.
 - + Lớp phó học tập suốt các năm cấp 3.
 - Khi học Đại học:
 - + Lập câu lạc bộ Kỹ năng sống chỉ trong vòng 2 tháng có khoảng 200 người tham gia và hoạt động khí thế đến mức công an phải vào cuộc điều tra vì nghi vấn có tổ chức chống lưng đứng phía sau và yêu cầu ngừng hoạt động (thực tế không có ai đứng sau lưng cả).
 - + Giải nhất cuộc thi Kể chuyện theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh của trường.
 - + Giải nhất đơn ca cuộc thi văn nghệ trường Đại học.
 - + Đội trưởng đội thi của trường Đại học cuộc thi Làm giàu không khó do VTV1 tổ chức và thắng đội Đại học Ngoại thương Hà Nội.
 - + Đội trưởng các đội thi của khoa Kinh tế Quản trị Kinh doanh trong các cuộc thi của trường: Olympic Mac-Lenin, ...





- + Quản lý kinh doanh khu vực cấp cao tại Công ty Tài chính số 1 Việt Nam trực thuộc Tập đoàn PPF hàng đầu Châu Âu về lĩnh vực Ngân hàng, Bất động sản, Viễn Thông, Bảo Hiểm, Khai thác mỏ, Thiết bị điện tử bán dẫn, Công nghệ sinh học, Nông nghiệp ...
- + Phó phòng Nhân sự Phụ trách Đào tạo hỗ trợ hệ thống kinh doanh tại Tập đoàn CenGroup - Số 1 Miền Bắc về Môi giới Bất động sản dự án; Quy mô gần 2000 nhân sự, Chủ tịch Cen Group được đánh giá là 1 trong 10 người có sức ảnh hưởng lớn nhất lên thị trường Bất động sản năm 2014, Phó chủ tịch Cen Group là Shark Hưng.
- + Phó Tổng giám đốc Tâm Việt Group - Đơn vị đi đầu tại Việt Nam (từ năm 2002) và hàng đầu trong lĩnh vực Đào tạo kỹ năng mềm, huấn luyện, tư vấn ... phát triển cá nhân và tổ chức.
- + Nhiều năm kinh nghiệm trong các lĩnh vực kinh doanh: Ôtô, Viễn thông, Thiết bị an ninh, Thiết bị giáo dục, Dịch vụ đào tạo, Kế toán, Truyền thông Quảng cáo, May xuất khẩu, ... với các thương hiệu như Viettel, Mobifone, Hyundai, ... làm Giảng viên đào tạo kỹ năng thuyết trình, giao tiếp từ năm 2006, đã thực hiện nhiều buổi giảng về kỹ năng bán hàng, kỹ năng làm việc hiệu quả ... cho nhiều doanh nghiệp, là khách mời nhiều chương trình truyền hình, chương trình giao lưu với sinh viên, học sinh ... và nhiều chức danh quản lý tại nhiều công ty trong các lĩnh vực ngành nghề khác nhau ...
- + 2 năm làm chuyên viên tư vấn tài chính tại Maritime Bank với những thành tích hàng đầu trong hệ thống 3000 nhân viên (được Tổng giám đốc trao nhiều bằng khen xuất sắc, giải thưởng, sáng tạo).
- + Tổ chức nhiều hoạt động, sự kiện, khóa đào tạo, chia sẻ, Taklshow phát triển cộng đồng và phát triển doanh nghiệp, tổng cộng nhiều chục nghìn lượt người.
- + Giám đốc Kinh doanh chuỗi cung ứng thực phẩm sạch lớn nhất khu vực Bắc miền Trung: Tự thiết lập từ quá trình đặt tên, thiết kế hệ thống nhận diện thương hiệu, các chương trình truyền thông, xây dựng hệ thống cửa hàng bán lẻ thực phẩm sạch ...
- + Giám đốc Nhà sách lớn nhất miền Bắc, khu vui chơi trẻ em trong nhà lớn nhất khu vực Bắc miền Trung, quán cà phê trên cao đẹp nhất khu vực Bắc miền Trung.
- + Trợ lý Giám đốc Công ty Thiết bị Giáo dục lớn nhất khu vực Bắc miền Trung.
- + Viettel, Mobifone và được các lãnh đạo cấp cao nhất của các doanh nghiệp này tương tác công việc, ghi nhận các ý tưởng đóng góp.
- + Phó giám đốc Kinh doanh kiêm Trợ lý Tổng giám đốc trường Cao đẳng nghề Vicet có các hệ đào tạo nghề, liên thông và đào tạo lái xe.
- + Kế toán trưởng Công ty dệt may xuất khẩu lớn nhất Thanh Hóa ngay khi mới tốt nghiệp ra trường.

Các nội dung khác:

- + Được tổ chức Tầm nhìn thế giới - Word Vision mời chia sẻ các buổi định hướng nghề nghiệp nhiều buổi, tổng khoảng 4000 lượt học sinh.
- + Diễn giả thuyết trình hơn 2 tiếng trong sự kiện hơn 1000 người tại Công viên Thống nhất nhân ngày sách Việt Nam 21/4/2015.
- + Khách mời của Đài truyền hình Hà Nội 2 lần.
- + Thực hiện hàng trăm chương trình giao lưu, nói chuyện chia sẻ kỹ năng làm việc và học tập hiệu quả với sinh viên, học sinh, người đi làm.
- + Có Website cá nhân được xây dựng từ năm 2012, hàng triệu lượt truy cập tự nhiên không hề chi phí quảng bá, một thời điểm luôn có trên dưới trăm người online tự nhiên, trong website chia sẻ nhiều nội dung tự viết hoặc sưu tầm về nhiều lĩnh vực phát triển kinh doanh, phát triển cá nhân, phong thủy, sức khỏe, thị trường ...





Ông Nguyễn Trần Nam - Chủ tịch Hiệp hội Bất động sản Việt Nam.

Ông Jeff Foo - Chủ tịch Hiệp hội Bất động sản Singapore

Giáo sư Đặng Hùng Võ - Nguyên Thứ trưởng Bộ Tài nguyên và Môi trường.

Ông Sopon - Chủ tịch Quỹ Thẩm định giá Thái Lan

Ông Nguyễn Mạnh Hà - Chủ tịch Hội Môi giới Bất động sản Việt Nam





THÔNG TIN KẾT NỐI



- **Face:** Ân Đức Nhân (Tướng quân Nhân).
<https://www.facebook.com/anducnhan688>



- **Fanpage:**
 - <https://business.facebook.com/chuyengianhadat.so1vietnam>



- <https://www.facebook.com/AnDucNhan.ChuyenGiaBatDongSan>



- **Website:**
 - <http://chuyengianhadat.vn/>



- www.sinhviennangdong.com



- www.thivienmoigioitute.com



- <http://duongdentyphu.com/>



- www.MoigioiMuabanNhadat.vn
- www.AnDucNhan.com



- **Youtube** (Xem nhiều video hữu ích):
 - <https://www.youtube.com/channel/UCgeDVupXlhXLWnZplGarluQ/playlists>



Mọi sự hỗ trợ cần thiết gọi 1 trong 4 Trợ lý:
0366.699.899 (Cẩm Nhung) - 0898.32.32.88 (Ngọc Điểm)
0359.86.85.85 (Mỹ Linh) - 089.662.59.59 (Bảo Trân)



www.MoigioiMuabanNhadat.vn

