

Já jako obchodní zástupce realitní kanceláře (dále jen RK) mám daný standard a jsem zvyklý na nějaký svůj obrat, provizi. Jenomže v době krize mi obraty spadly na polovinu. Potřebuji se nějak uživit a tím si zachovat i svůj životní standard. Tím pádem jsem stál před rozhodnutím, jak tuto situaci vyřešit. Nabízely se mi dvě možnosti. První byla ukončit spolupráci s RK, oborem, který je mi velmi blízký a dokážu se v něm dobře orientovat. Druhá, rozšířit své portfolio služeb. Při hledání na internetu jsem narazil na obchodní agenturu, která mi nabídla široké portfolio služeb s dobrými provizními podmínkami. Vzal jsem si klienty, kterým jsem během svého působení v RK prodal dům či byt a postupně se vžíval do situace každého klienta a snažil se pochopit jeho potřeby. Po zjištění potřeby jsem zákazníkovi nabídl daný produkt z obchodní agentury. PM mi ušetřila mnoho času, protože jsem nemusel vyjednávat podmínky u jednotlivých firem a kontaktovat je samostatně.