



JAK BÝT ÚSPĚŠNÝ REALITNÍ MAKLEŘ

A PŘITOM SE Z TOHO NEZBLÁZNIT?

Jan Píbil, PhD, MBA

*NÁVOD, JAK DOJÍT K CÍLI A STÁT SE ÚSPĚŠNÝM MAKLÉŘEM,
ALE ZÁROVEŇ ČLOVĚKEM, KTERÝ SI UŽÍVÁ HOJNOSTI A MÁ ČAS
I SVOJÍ RODINU, KONÍČKY, KAMARÁDY, SPORT, CESTOVÁNÍ
A VŠEHO HEZKÉHO, CO ŽIVOT PŘINÁŠÍ.*

CHCETE SE DOZVĚDĚT JAK?



**KNIHA JAK BÝT ÚSPĚŠNÝ REALITNÍ MAKLÉŘ
A PŘITOM SE Z TOHO NEZBLÁZNIT?**

Všechna práva vyhrazena

NĚCO O MNĚ:



Jsem vizionář a dřič.

Jako první jsem dělal videoprohlídky nemovitostí v ČR a soustředil se na to, co jiní nedělají, snažil se jít s dobou a řešil to, co klienti chtějí a vyžadují.

Věnuji se přes 17 let realitnímu oboru, jak z pozice realitního makléře, tak manažera a majitele realitní kanceláře. Jsem zakladatelem a lektorem VRK Academy, kde školím obchodním dovednostem a snažím se předávat své zkušenosti a znalosti z realitního oboru. Vedu týmový i individuální koučink a mentoring. Dále působím jako tutor na LIGS University, kde mám na starosti realitní program MBA a PhD Reality.

Vystudoval jsem magisterské a doktorské studium na LIGS University. Dále jsem vystudoval koučink na ČVUT a Školu Feng shui a další kurzy a semináře zaměřené jak na byznys kurzy, tak kurzy osobního rozvoje. Stále se snažím vzdělávat, pracovat na sobě a získávat jak teoretické, tak i praktické znalosti.

Mám za sebou přes 750 prodejů nemovitostí jako realitní makléř a se svým týmem přes 5000 prodejů a pronájmů nemovitostí.

Jsem zastáncem, že člověk musí na sobě makat a udělat pro svůj cíl maximum, ale také zároveň mít čas a sebe a svoje okolí a svoje koníčky a zájmy.

Motto:

*„Neúspěch nás učí být lepšími a silnějšími.
Kdo chce uspět, musí vytrvat a nevzdat svůj cíl “*

„Život je otázkou priorit.“

Jan Píbil, PhD, MBA

OBSAH

KAPITOLA 1

CO VLASTNĚ CHCI V REALITÁCH A ŽIVOTĚ DOKÁZAT?.....

KAPITOLA 2

CO JE REALITNÍ ČINNOST?.....

KAPITOLA 3

REFERECE.....

KAPITOLA 4

MÁM NA TO BÝT DOBRÝM REALITNÍM MAKLEŘEM?.....

KAPITOLA 5

PRVNÍ OBCHODY A ÚSPĚCH.....

KAPITOLA 6

ZDRAVÍ A KONDICE.....

KAPITOLA 7

CÍL A HOJNOST.....

KAPITOLA 8

NEPOLEVIT.....

KAPITOLA 9

DOSÁHLI JSTE CÍLE?.....

KAPITOLA 10

ZÁVĚR.....

PŘEDMLUVA

Když jsem se rozhodl, že budu dělat práci realitního makléře, tak jsem si vůbec nedokázal představit, co všechno tato práce obnáší a co vše musím umět, abych se stal úspěšným realitním makléřem.

Začal jsem ve 23 letech, když mi na vysoké škole oznámili, že mi bohužel pro velký počet žáků nedají šanci jít na další zkoušku a musím studium opakovat. Já se cítil podveden a studium jsem ukončil.

Pro mě tenkrát skončil svět, svět spravedlnosti. Toho, v co jsem věřil - že každý každému pomáhá, že pravda zvítězí, a že to přeci není možné.

Dnes to vidím jako velké pozitivum, a jak říkám: vše má v životě nějaký smysl a toto mělo smysl ten, že jsem musel nastoupit do práce a dělat brigády. Musel jsem se naučit vydělávat peníze, vážit si hodnoty peněz. Měl jsem svůj sen a za tím si šel.

Pokud chcete dělat nebo děláte práci realitního makléře a cítíte to i vnitřně, bude z Vás výborný realitní makléř. Pokud to tak necítíte, doporučuji, abyste dělali jinou práci, jelikož nebudete nikdy tak úspěšní, jak byste chtěli.

ÚVOD

Četl jsem desítky knih o úspěšných lidech a obchodnících, majitelích velkých firem a nadnárodních společnostech. Návod, jak je to vlastně strašně jednoduché vydělat miliony za pár měsíců.

Všude vidíte, jak ukazují své velké domy, luxusní auta, sbírky šperků, ale toto vše je hodně pomíjivé a může být časově omezené.

Cesta k tomuto úspěchu je však velice zdoluhavá a náročná a člověk musí na sobě hodně pracovat a také být vytrvalý.

Opravdu úspěšní lidé většinou začali od „píky“, nemohli se prosadit, nešlo jim to. Dostali se nahoru, potom zase spadli dolů. Nechlubí se domy a penězi a lidé je obdivují za to, co umí, co dokázali a kolik lidí vedle nich je úspěšných.

Opravdu úspěšní lidé zůstanou sami sebou a dokáží žít „neobyčejně obyčejný život.“ Toto vysvětlím v dalších kapitolách. Srovnal bych to s východní medicinou. Tam je motto, čím méně má lékař pacientů, tím je lepší lékař.

V západním světě je to přesně naopak. Tady se lékaři chlubí tím, že mají tisíce pacientů. Ale když se nad tím člověk zamyslí, tak dle mého názoru je úspěšný lékař ten, který vyléčí pacienty a dá jim návod, jak zdravě žít. Potom potřebují doktora v momentě, když si ublíží, nebo se jim něco stane.

Toto platí i v obchodě. Dobrý obchodník je ten, který má dobré reference a lidem prodá danou věc nebo službu v dobré víře, a hlavně musí být opravdový „profík“ v daném oboru.

Opět řeknu příklad: Neustále mě naháněli různí finanční poradci, kteří nabízeli investiční program, jak je to úžasné a kolik peněz se dá na investicích vydělávat. Také se Vám to stalo? S některými jsem si dal schůzku a má první otázka po jejich prezentaci a ukázkách „koláčů“ byla: „A kolik na těchto investicích vyděláváte Vy?“ Co myslíte, že řekli?

„No...já začínám a musí to být delší dobu...no...ještě ne...protože...“ Tak jsem všem řekl, že až mi ukážou konkrétní čísla a čas, za jak dlouho toho dosáhli, ať přijdou...Nepřišel nikdo. A takto je to i se vzděláváním.

Když jsem v pozdějších letech psal doktorandskou disertační práci o vzdělávání, tak jsem studoval koncepty vysokých škol. Celý systém by to chtělo prohnat velkými změnami, a potom si myslím, že by lidé v úspěšnosti byli úplně někde jinde. Přitom musí navštěvovat kurzy a vzdělávat se dál, což je samozřejmě dobře, ale základy by mohly být lepší a já doufám, že se k tomu časem přece jen dospěje...

Naštěstí jsem v pozdější době našel vysokou školu, která měla smysl a přesně mi dala to, co jsem potřeboval a moc rád ji doporučuji dál, ale o tom později.

Nicméně to je moje krédo, pokud má finanční poradce radit o financích a investicích, měl by být úspěšný v daném oboru. Měl by mít zkušenosti a ukázat, že to tak opravdu je. Potom budete rádi investovat tak, jak on radí.

Pokud přednáším o podnikání a ekonomii, měl bych v tomto oboru být úspěšný a potom mohu radit ostatním.

Toto platí i v realitách, pokud budete opravdoví profesionálové v tomto oboru, tak budete důvěryhodní a ukážete z Vaší zkušenosti, že to jde a daný člověk Vám bude důvěřovat a příslušnou nemovitost rád přes Vás prodá nebo koupí. K tomuto vede cesta, která může být krátká nebo i dlouhá. Jakou si zvolíte, to záleží na Vás samotných!

KAPITOLA 1

CO VLASTNĚ CHCI DOKÁZAT V REALITÁCH A V ŽIVOTĚ?