

# NĪ aģenta biežāk pieļautās kļūdas:

## TOP 30

- Piedāvā dažādus īpašumus un dažādās lokācijas vietās
- Nepārzin konkrētus tirgus segmentus klienta pieprasījumus
- Nav sagatavota sadarbības prezentācija
- Nav izstrādāts mārketinga plāns
- Nepārzvana visiem klientiem un neapseko tos
- Nepārzin likumdošanu NĪ jomā
- Prasa komisijas maksu no abām darījuma pusēm
- Bez pieredzes un zināšanām sagatavo dokumentāciju
- Neizmanto visus klientu piesaistes resursus
- Slēpj savu pakalpojumu izmaksas
- Nepārzin darījuma slēgšanas mehānismu
- Nav izveidota cieša sadarbība ar vērtētājiem, finanšu konsultantiem, notāriem u.c. speciālistiem
- Nepārzin īpašumu specifiku un apdares kvalitāti
- Neprot radīt īpašumam pievienoto vērtību
- Strādā vairākos darbos un šo darbu izmanto, kā papildus
- Nesadarbojas ar citiem mākleriem/aģentiem
- Neiedziļinās klienta vajadzībās un motivācijā
- Nepārzin īpašuma patieso vērtību
- Neprasa uzrādīt īpašuma un personas apliecinājošus dokumentus
- Neizprot pakalpojuma ieguvumus un to vērtību
- Neiepažīstās ar īpašumu, nepārstāv pārdevēja intereses
- Emocijas ir pārākās par risinājuma meklēšanu
- Strādā bez rekomendācijām un klientu atsauksmēm
- Nav profesionālās kvalifikācijas
- Meklē vieglas peļņas gūšanas iespējas
- Reputācija nav prioritāte
- Neuzņemas atbildību par savu darbu
- Darbā neievēro ētikas kodeksu un prasmes standartu
- Darbojas tikai savās interesēs
- Nav prioritāte uzlabot savu kvalifikāciju

