

Satu Pengalaman Di Lapangan Yang Banyak Ajar Saya

Pengalaman hari ini, kejayaan esok ♥

Antara pengalaman yang saya boleh kongsi ialah berdepan dengan customer dan owner secara langsung di lapangan. Dari situ saya belajar bahawa kerja property bukan sekadar mencari buyer atau buat posting, tetapi kena pandai bina kepercayaan, faham keperluan client, buat follow-up dan handle pelbagai situasi yang tak dijangka.

Kadang-kadang kita dah buat banyak effort, tapi belum tentu terus dapat closing. Namun pengalaman itu yang banyak mengajar saya tentang komunikasi, negotiation, consistency dan cara handle client dengan lebih baik. Situasi sebenar macam ni banyak mengajar kita.



Siapa yang terlibat?

Buyer, owner dan ejen. Ejen bertindak sebagai penghubung antara buyer dan owner, memastikan komunikasi berjalan lancar serta membantu dalam proses negotiation, viewing dan urusan jual beli.



Cabaran utama

Memastikan komunikasi antara buyer dan owner berjalan lancar, terutama bila ada perbezaan dari segi harga, expectation dan keputusan masing-masing. Sebagai ejen, kita kena pandai handle situasi, follow-up dan cari jalan supaya kedua-dua pihak masih boleh mencapai persetujuan.



Apa yang saya buat?

Saya berkomunikasi secara terus dengan buyer dan owner, fahamkan keperluan serta expectation kedua-dua pihak. Saya juga buat follow-up secara konsisten, bantu dalam negotiation dan cuba cari jalan tengah supaya proses berjalan dengan lebih lancar.



Apa yang berlaku akhirnya?

Kedua-dua pihak dapat berbincang dengan lebih jelas dan mencapai persetujuan yang dipersetujui bersama. Bagi saya, pengalaman ini mengajar bahawa komunikasi, follow-up dan kesabaran sangat penting dalam memastikan sesuatu deal dapat berjalan dengan baik.



Lesson paling besar

Jangan mudah give up walaupun sesuatu deal itu nampak susah pada awalnya. Dalam field, komunikasi, kesabaran, follow-up dan cara kita handle buyer serta owner sangat penting. Setiap cabaran sebenarnya memberi pengalaman dan mengajar kita untuk jadi ejen yang lebih matang dan yakin.



Apa yang akan saya buat berbeza?

Saya akan jelaskan expectation dan terma kepada buyer dan owner lebih awal, pastikan semua perkara penting direkodkan dengan jelas dan buat follow-up secara lebih tersusun. Dengan cara ini, saya boleh kurangkan salah faham dan pastikan proses berjalan lebih lancar dari awal hingga closing.

"Ambil satu point yang paling kena dengan korang dan terus buat. Jangan tunggu semuanya sempurna."

— Faezah

Small steps big results ♥