

激勵之重要性探討 以房仲業新人為例

報告人

13號 曾欲哲

別號 曾酉乾

坎坷的一生

經歷~公部門10年

91年踏入房仲業(永慶房屋台北直營店)

92回台南 永慶不動產

中信房屋

大豐富房仲集團

職訓局產業人才投資講師

電聲廣播電台AM1071千赫~風水天

地

現任~住商不動產 台南湖美天河 副總

台南市不動產經紀人職業工會 理事長

房仲業入門門檻

101年5月1日以前

上完30小時的專業課程即可取照

101年5月1日以後

上完30小時的專業課程

經測驗60分及格 方得取照

至103年9月1日止

取得證照人數約30萬人

實際登錄人數約39,967人(台南2,452人)

實際人數約6100人/

台南

房仲業現況

- 102年7月1日~6998家
 - 103年7月1日~6135家/台南354家
 - 歇業863家
-
- 103年7月成交戶數
 - 全國27,579/台南1823戶

營業員收入分析~直營店

- 永慶房屋(台北市)前九個月保障底薪50,000元
- 信義房屋(全國)前六個月60,000元
- 獎金~1.實際佣金收入 買賣雙方營業員對拆後8%
 - 2.團獎12% 全店均分
 - 3.三節獎金、年終獎金1~12個月
 - 4.安心成家基金250萬
 - 5.留任獎金(三年)15~150萬
 - 6.出國旅遊
 - 7.無所不至的福利

營業員收入~加盟店

- 永慶不動產、台慶、有巢氏
- 住商、大家 中信、東森、太平洋、台灣...

底薪~要吃蒼蠅自己打

獎金~1.實際佣金收入 買賣雙方營業員對拆後35~50%

(尚未扣除發票、福利金、營業所得10%、二代健保2%)

2.三節獎金~柚子OR月餅

3.年終獎金~200~2000

4.安心成家基金~想想哈巴狗怎麼死的

5.留任獎金~離開前先將負債清完再走

6.出國旅遊~總有一天會到天國

營業員收入~分析試算~以台南市為例

- 成交戶數1823戶 成交平均均價為500萬
=>700萬X6%(買2賣4)=30萬佣收
=>1823X30萬=5億4690萬
=>5億4690萬X50%(與公司對拆)=2億7345萬
=>2億7345萬÷6100人=44,827元

買賣雙方為不同營業員時再除以2=22414

以上獎金

尚未扣除 發票、福利金、所得稅預扣、二代健保

房仲新人的壓力源

- 1.每天累積的客戶量越來越多，均無法媒合客戶所需的物件。
- 2.每天都須忙到很晚，沒有剩餘時間處理自己的私事。
- 3.每個成交過程都須耗費很大的體力精神才能完成。
- 4.來自屋主的期待，無法滿足委託的理想價位而感到愧疚。
- 5.工作繁重與家庭開銷雙重壓力下產生的情緒不穩定。
- 6.假日客人看屋機會多，故無法與家人共度周末及假日。
- 7.作業過程中與同事間的配合度不足，而產生壓力。7.工作上的專業問題無法獲得主管的解惑。
- 8.工作上的專業問題無法獲得主管的解惑。遇到不長進的主管

產生倦怠的原因

- 1.工作一陣子後，無法獲得實際成效而感到沮喪。
- 2.與同事合作時會因怕疏忽而搞砸。
- 3.無法有效處理客戶專業的法規問題。
- 4.與同事共同完成任務時，感到無成就感。
- 5.遇到多件待處理事務時，無法處理自己的情緒。
- 6.工作中受到客戶的刁難和冷漠對待。
- 7.對工作投入時，忽略了和同事間的互動而被誤解為傲氣。
- 8.接手陌生的工作產生的壓力。

從業人須建立的個人價值觀及心理調適

- 1.「銷售過程犯的錯誤」是學習工作過程的必然現象。
- 2.完成一筆困難的銷售令人非常有成就感。
- 3.不斷改善銷售技巧是作為一位房仲人員重要的條件。
- 4.經歷過每一次的開發或銷售經驗學習是很重要的經驗值。
- 5.在工作中可以學習到許多新事物及專業常識。
- 6.憑自己的專業解決客戶的問題是很有成就感的事。
- 7.從客戶身上學習到的人生體驗及買賣屋的心路歷程，都可成為日後學習的目標及警惕。
- 9.當個案完成任務時獲得獎金，改善家人的生活品質時的踏實感。

提升本質學能獲得職場肯定的必要性

- 1.用主管的標準來評價自己。
- 2.設法讓主管知道自己的強項
- 3.花時間分析自己與同仁間的績效消長，並探討原因。
- 4.讓同事認同自己的專業領域超越資深同仁。
- 5.接受新的任務挑戰，提升工作經驗值。
- 6.利用時間學習新的專業課程或聽演講提升自己的專業本能。
- 7.回歸踏入房仲業時的熱忱，踏實地做好基本功。
- 8.將自己成功的經驗不吝分享，若有機會適時的學做一位好的領
- 9.善用勞動力發展署~三年七萬、學習不斷的資源

心存正念 有能力的話就幫助別人 福氣就會源源不絕而來

「四勿湯」(勿意、勿必、勿故、勿我)

「四神湯」(知足、感恩、善解、包容)

調伏心性，在綻放心蓮的同時，亦付出無染的大愛。

給你機會不是給你榮華富貴

相信就是力量

ALL MONEY BACK ME HOME

學習機會分享

農地
稅務
權威

郭永元老師

專題演講

免費專業講座

農業用地農用與變更使用 對估價評估之影響

農業用地種類及農地農用之定義
農業用地容許使用對估價實務之影響
農業用地變更使用如何評估其價格與價值

10月3日下午2-5時
台南市勞工育樂中心
名額400名 超額不補

洽各店秘書
傳真報名
2288136

主辦
單位

社團法人台南市不動產經紀人員協會
台南市不動產經紀人職業工會
台南市不動產經紀人公會

植福機會分享

住商
不動產

住商不動產邀請您參加

歡慶雙十 擁抱希望

把愛傳出去公益園遊會

誠摯邀請大家樓頂揪樓下，阿母揪阿爸
阿公揪阿嬤，小弟揪丫兄，一起揪團來做愛心

關
闖前100名送園遊券

協辦單位

腦性麻痺之友協會・台南市-南瀛脊髓損傷關懷協會
盲人福利協進會・聲暉協進會・脊髓損傷者協進會
安平魅力商圈發展協會・慈光心智關懷協會・洗腎人協進會
身心障礙自立更生創業協會・府城身障者藝能重建協會
身心障礙運動推廣協會・佑明視障協進會

場地贊助單位 台南市大東夜市

103年10月10日

上午9:00-下午1:00

台南市林森路大東夜市

主辦單位：住商不動產台南區店東經營會

- 放棄只要一句話 成功是要靠一輩子的堅持
- 一日之計在於前夜
- 好的開始是成功的全部
- 若要人前顯貴；就要人後受罪
- 細節，成就完美；認真，榮耀一生
- 生的方式，由上帝決定；活的方式，由自己決定」
- 做事業難免有挫折，有信念，才能夠幫助自己安然度過難關
- 快樂不是擁有得多，而是計較得少
- 成功三大條件:1.堅持 2.不要臉(厚臉皮) 3.堅持不要臉

人已腸氣
生命自然美麗