



## Konut projelerini satmanın yolu profesyonel elemandan geçiyor

KonutMarket NLP (Nöro Linguistik Programlama) ile “uygulamalı konut projeleri satış-pazarlama elemanı eğitimleri” vererek sektöre hizmet ediyor



Ülkemizde konut sektörü hızla gelişiyor, her geçen gün sayısız projeler hayata geçiyor. Bu noktada doğru yerde, doğru projeyi yapmak ve müşteriye uygun koşullarla sunmak önem kazanıyor. Peki, konut satışı için sadece bunlar yeterli mi? Bu sorunun yanıtı “evet” olsaydı, tamamlanmasının

üzerinden aylar, yıllar geçmesine rağmen hala satılmayan projeler olmazdı. İşte bu noktada profesyonel satış teknikleri devreye giriyor. Konut pazarlamasına yepyeni bir anlayış getiren KonutMarket, projeye özel hazırlanan pazarlama stratejileri ve özel satış teknikleri ile bir projenin en önemli unsuru olan satışı başarıyla gerçekleştiriyor. KonutMarket şimdi de NLP (Nöro Linguistik Programlama) ile “uygulamalı konut projeleri satış-pazarlama elemanı eğitimleri” vererek sektöre hizmet ediyor. Talebin üzerinde arzın gerçekleştiği konut sektöründe, projelere nasıl yapılması gerektiğinden başlayarak, konutların tesliminden sonra yaşamın mutlu ve huzurlu devam ettirildiği döneme kadar hizmet sunan KonutMarket, projenin tüm ihtiyaçlarını tek bir organizasyonda toplayarak “anahtar teslimi” hizmet veriyor. “Herkes yapar ama önemli olan satmak” misyonuyla 2000 yılından bu yana faaliyet gösteren KonutMarket’in kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Yener, inşaat firmalarına projelerini uzmanına teslim etmeleri konusunda öneride bulundu. Yener, konut projelerinde satış-pazarlama elemanı olarak çalışan ya da çalışmak isteyenlere uzmanlaşmaları için NLP firması ile birlikte “uygulamalı konut projeleri satış-pazarlama eğitimi” verdiklerini açıkladı.