

High end coaching

Når liebhaverboligen ved Kystvejen eller penthouselejligheden i midtbyen skal finde sine nye ejere, er ejendomsmæglerfirmaet ofte det mellemed, der får alle parter interesser til at gå op i en højere enhed. Da AA blev en del af staben hos Danmarks mest eksklusive ejendomsmæglerkæde, hjalp Jørgen Lægaard hende med at udvikle førsteklases salgsevner.



Jørgen Lægaard (f. 1955)

Som ejendomsmægler i ejendomsmæglerfirmaet skal AA hjælpe husejere med at sælge deres high end boliger. Det er et job, som kræver stort branchekendskab og forståelse for målgruppens behov. Alt det havde AA, da hun startede i firmaet - hun manglede bare det sidste skridt - evnen til at også at overbevise køber og sælger om sin ekspertise.

- Hver anden uge havde jeg et telefonmøde med Jørgen Lægaard, hvor vi evaluerede de

“ Efter et internt salgstræningsforløb med Jørgen Lægaard blev jeg tilbudt at gennemgå et coachingforløb med ham - også med fokus på salg. Det sagde jeg med det samme ja til og har ikke siden fortrudt det et øjeblik.

kundemøder, jeg havde haft i de forløbne uger. Vi talte om, hvad der var gået godt og mindre godt, og så øvede jeg mig hver gang på nogle redskaber, som jeg efterfølgende kunne implementere i min arbejdsgang. Og hver eneste samtale havde umiddelbar effekt på mit arbejde og mine resultater.

Coaching var en gave

Ejendomsmæglerfirmaet har formuleret syv ekspertiseområder, som alle ejendomsmæglerne skal kunne formidle videre. Det er dem, der gør virksomheden til det, den er, og det er dem, der gør kunderne trygge ved at sælge deres bolig hos ejendomsmæglerfirmaet.

- Jeg brugte en del af mine coachingsessioner på at finde frem til min egen måde at formidle ejendomsmæglerfirmaets ekspertiseområder på. Det er vigtigt for mig, at finde min egen stil og ikke bare remse en masse salgsargumenter op. Jeg skal kunne være til stede sammen

med kunderne og lytte til deres ønsker, og derfor er det vigtigt, at jeg kender vores værdier og kompetencer på fingerspidserne, så jeg kan bruge dem aktivt i min samtale med kunden, forklarer AA, og fortsætter:



I dag føler jeg, at jeg har en god dialog med kunderne. Og jeg tror, de ved præcist, hvad det er, vi kan hjælpe dem med. På den måde giver jeg kunderne en tryghed, ved at de har valgt os til at formidle deres bolig. Jeg har flyttet mig meget i det år, jeg har været hos ejendomsmæglerfirmaet. Jørgen Lægaards evne til at se problemerne fra forskellige synsvinkler og give mig den sparring, jeg har brug for, har uden tvivl været en stor hjælp i processen. Alt i alt har forløbet været en gave for mig.

Navnet i denne case er af diskretionshensyn anonymiseret.