



Ünneps Tibor meghívására Vácon a CHOCO CAFE-ben.

## A TÍZSZEREZÉS TÍZ TITKA

Avagy hogyan vált egy másfél fős kis irodából az ország egyik legmenőbb  
TERVEZŐ STUDIÓJA három év alatt?

### **INTERJÚ ECKHARDT TIBOR ÉPÍTÉSZMÉRNÖKKEL**

**Tibor 2011 októberében iratkozott be a féléves programomra, elvégezte a HAT NAPOS LEZÁRÁSI KÉPZÉST és A VEZETŐI KOMMUNIKÁCIÓS KÉPZÉST, avagy a JEDI KÉPZÉST.**

**Megkérdeztem, hogyan tízszerezett:**

#### **ELSŐ TITOK: CSINÁLJ MINDENT TUDATOSAN!**

1. Először is azért jött el a programomra, mert TUDATOSAN akart üzleteket kötni. Elege volt abból, hogy amikor egy tárgyalás nem jött be, akkor nem értette, hogy miért nem.

Tibor építézmérnökként hitt abban, hogy az értékesítést, a kommunikációt, és a

lezárást legalább annyira mérnöki pontossággal meg lehet tervezni, mint a lakóépületeket.

## **MÁSODIK TITOK: EMELJ ÁRAT!**

2. Azonnal árat emelt! Megértette, hogy mennyire fontos a munkája. Megértette, hogy a vevők mit fizetnek meg. Megértette, hogy hinne kell magában! El kell kérnie azt a pénzt, amivel jól érzi magát, és amivel szolgálni tudja az ügyfeleket! A hat napos képzésen megtanulta megvédeni az árat. Erre elkészített egy munkamenetet, amit elnevezett TÉRÉLMÉNY TERVEZÉSI SZISZTÉMÁNAK!

## **HARMADIK TITOK: KONCENTRÁLJ A JÓ VEVŐKRE!**

3. Az üzleti szférában, ahol az olcsóság számít, az ügyfeleknek nem az a céljuk, hogy szépet alkosson a tervező, hanem, hogy csinálja olcsón. Ezért ezt a területet teljesen figyelmen kívül hagyta, csak ha be esik valaki, és elfogadja a feltételeket, dolgozik vele. Koncentrálj azokra az ügyfél típusokra, akiknek van pénze, és öröm velük dolgozni.

## **NEGYEDIK TITOK: POZICIONÁLD MAGAD!**

4. Megtanulta a program alatt, hogyan pozicionálja magát. Keresnie kell egy olyan kulcsszót, amit az ügyfelek még nem hallottak, de azonnal megtetszik nekik. Ezzel a szóval a konkurenciát is ki tudja zárni.

Már nem csak építészmérnök volt, hanem **ÉLMÉNYOTTHON SPECIALISTA!**

## **ÖTÖDIK TITOK: HASZNÁLD AZ ÖT PONTOT!**

5. A stratégiai öt pontomon keresztül átírta a weboldalát. (VÁGY-PROBLÉMA-FÉLELMEK-AJÁNLAT-ELŐNY). Azt mondta a féléves képzés közben, hogy a weboldal elvégezte az eladási munkát. Neki már csak le kellett zárni a jelentkezőket. Érdekes módon a weboldala ezzel a stratégiával az árkérdést is kezelte.

## **HATODIK TITOK: ÚGY ZÁRD KI A KONKURENCIÁT, HOGY KÖZBEN MEGVÉDED A SZAKMÁT!**

6. Írt egy cikket a weboldalán, hogyan kell építészmérnököt választani. Ezzel a cikkel nem csak e-mail címeket gyűjt, hanem kizárja a konkurenciát is!

## **HETEDIK TITOK: VÉDD MEG AZ ÁRAT EGY ELFOGADHATÓ MAGYARÁZATTAL!**

7. Megértette, hogy az árkezelés a CÉLTÓL, PROBLÉMÁTÓL, és a VÁSÁRLÁSI SZOKÁSOKTÓL függ. Ez a három dolog egy háromszöget alkot, és erre írt egy

cikket! A cikk egy burkolónak a bérével hasonlítja össze egy tervező árát, és megvilágítja, hogy miért kell többet fizetni egy jó tervezőnek!

### **NYOLCADIK TITOK: HASZNÁNLJ ZÁRÓKÉRDÉSEKET!**

8. Megértette a zárókérdések erejét, azt is, hogy akár ezzel is lehet kezdeni, ha már olyan ügyfelek jönnek a weblapra, vagy személyesen, akik már eldöntötték, hogy vásárolnak!

### **KILENCEDIK TITOK: SZOLGÁLD AZ ÜGYFELEKET!**

9. Náluk az ügyfél a király! A cég azért van, hogy az ügyfélnek segítsen elérni a célját. Tényleg meg kell tenni mindent értük, hogy azt kapják, amiért jöttek! Csak olyan munkatársakat tart meg, akik szintén így gondolják! Az ügyfelek ezt ajánlásokkal hálálják meg.

### **TIZEDIK TITOK: SZOLGÁLJÁTOK EGYMÁST!**

10. Érdekes módon a szolgálatot a munkatársak egymás felé az irodában is tanusítják. Öröm velük lenni és dolgozni. Minden nap egy lelkes bizsergés fut át Tiboron, mikor munkába indul, mert tudja, hogy mekkora ajándék ilyen kiváló munkatársakkal dolgozni.

Tibor a a sütik elfogyasztása után elárulta, hogy a pénz már régen nem célja. Jelenleg egy kosárszakkört vezet az egyik iskolában, mert szeretne esélyt adni a következő generációnak, hogy ne kilátástalansággal kezdjék az életet az iskola után, ahogy ő kezdte, hanem ahogy most él!

### **KÍVÁNJUK NEKED IS, HOGY ÉRD EL CÉLJAIDAT!**

[A cikkben szereplő dolgok nagy részét az új könyvemből is megtanulhatod >>>>](#)

De legjobb, ha a teljes programon végig mész! Most van iskola kezdés:

#### **A féléves képzés elemei:**

**2 napos SZUPERSZONIKUS KÉRDEZÉSTECHNIKA >>>**

**2 napos SZUPERSZONIKUS TÁRGYALÁSFELÉPÍTÉS >>>**

**2 napos ROM SKÁLA TRÉNING>>>**

**3 napos Vezetői Kommunikációs Program >>>**

-----  
**[A szolgáltatásokról röviden >>>](#)**  
-----

**[ECKHARDT TIBOR ÁRVÉDŐ CIKKE ÉS WEBOLDALA >>>](#)**