

5 MANIÈRES

DE DEVENIR UN MEILLEUR COURTIER EN PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

NE JOUEZ PAS AU JEU DES TAUX DE PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

1 Vous devez informer vos clients que les courtiers d'aujourd'hui sont différents de ceux des années 80. Si vous comprenez les besoins de vos clients et leur offrez la meilleure solution, ils accepteront vos tarifs. Il y aura souvent un courtier qui offre un meilleur taux, mais ce n'est peut-être pas un meilleur produit.

RESTEZ À JOUR

2 Ayez confiance en ce que vous faites et développez toujours vos connaissances sur tous les différents types de prêteurs et de produits. Vos clients seront à l'aise de travailler avec vous.

LES ANCIENS CLIENTS SONT VOS PRINCIPALES SOURCES DE RÉFÉRENCE

3 Gardez un lien avec vos anciens clients pour maintenir la relation. Ils peuvent avoir des amis qui ont besoin d'une hypothèque privée.

OBTENEZ DES CLIENTS PARLER À PLUS DE PERSONNES

4 Obtenez des clients en parlant simplement à quelqu'un que vous n'avez jamais rencontré auparavant à l'épicerie ou au sport, ils seront ouverts pour vous parler.

SAVOIR QUI ET QUOI DEMANDER POUR OBTENIR LES RÉPONSES.

5 C'est une compétence importante dans toute entreprise, mais surtout dans le secteur hypothécaire qui évolue si rapidement.