

Об авторе

Дирк Зеллер (Dirk Zeller) — агент по недвижимости, начавший свою карьеру в начале 90-х годов и быстро, как метеорит, взлетевший на вершину славы.

В течение своей карьеры Дирк неоднократно признавался одним из ведущих агентов по недвижимости в Северной Америке. Коллеги характеризуют его как наиболее успешного агента, успешно сочетающего высокопродуктивную работу с досугом и семейной жизнью. Его умение продавать по 150 объектов недвижимости в год, работая лишь четыре дня в неделю, с понедельника по четверг, давно стало легендарным на американском рынке недвижимости.

Добившись огромного успеха в сфере продаж недвижимости, Дирк обратил свое внимание на необходимость обучения агентов. Он основал компанию *Real Estate Champions*, которая успешно работает и имеет клиентов по всему миру. Доходы от обучения ежегодно приносят Дирку более 200 000 долларов. Дирк является автором революционных программ “Защитите свои комиссионные”, “Руководство по ведению продаж”, “Чемпион по продажам” и “Как стать экспертом”. Все они помогли сотням агентов по всему земному шару изменить свою жизнь к лучшему.

Дирк является автором многих бестселлеров, посвященных вопросам достижения успеха, обучения методикам ведения продаж и развития бизнеса в сфере недвижимости. В его активе более 250 опубликованных статей. Его еженедельную рассылку читают 200 000 подписчиков. Весь тираж (100 000 экземпляров) его книги *Ваш первый год работы в сфере недвижимости* был продан за несколько лет.

Дирк является одним из самых модных и популярных ораторов на арене недвижимости. Он общается с агентами и менеджерами местного, регионального, национального и международного уровня, а также выступает перед аудиторией вместе с общепризнанными мировыми лекторами.

Семейный стаж Дирка составляет вот уже 16 лет. Семья Дирка, в состав которой, помимо жены Джоан, входят также четырехлетний сын Уэсли и восьмимесячная дочь Аннабел, проживает в городке Бенд штата Орегон.

Посвящение

Своим успехом в жизни я обязан многим людям, начиная от родителей и двух братьев и заканчивая учителями и наставниками, а теперь и двумя моими детьми, Уэсли и Аннабел. Однако никто не сделал большего вклада в мой успех в сфере недвижимости, чем жена Джоан. Я посвящаю эту книгу ей, моему поборнику, вдохновителю, наставнику, партнеру и лучшему другу. Успех в сфере продаж недвижимости, обучения, писательской и ораторской деятельности был достигнут только благодаря нашему партнерству. Мы добились его вместе! Прошло уже 16 лет, а я все еще благодарю Бога за то, что он подарил мне мою несравненную жену.

Благодарности

Любой успешный бизнес является коллективным плодом. То же самое относится и к этой книге. Несмотря на то что львиная доля восторженных отзывов и благодарностей достается мне, своим успехом я обязан множеству других людей, остающихся за кулисами.

Я благодарен Барбаре Шенк (Barbara Schenk), которая обратила мой опыт, мои стратегии, мысли и методики в любимый вами формат “для чайников”. Эта книга не увидела бы свет без ее терпения и внимания.

Спасибо всему коллективу *Real Estate Champions*, потрясающим людям, которые помогают агентам менять свою жизнь. Ребята, вы самые лучшие! Спасибо ассистентам Джуди Кокс (Judy Cox) и Джулии Порфирио (Julie Porfiriо), верность которых так много значит для меня. Я благодарен Люси Хэмилтон (Luci Hamilton) и Мери Стюарт (Mary Stewart) за их несравненное желание приносить пользу другим людям. Отдельная благодарность Рейчел Коттон (Rachelle Cotton), которая мужественно читала каждый нечитаемый абзац моей рукописи, неоднократно редактировала и корректировала ее, рискуя не уложиться в отведенные сроки... Спасибо!

Особая благодарность преподавателям и инструкторам, которые способны изменить жизнь любого человека, встретившегося на их пути, сотрудникам отдела маркетинга Дену Матейшеку (Dan Matejsek) и Шейлору Мюррею (Shaylor Murray). Все сотрудники *Real Estate Champions* внесли свою лепту в эту книгу.

Кроме того, я хотел бы поблагодарить коллектив издательства *Wiley*, в частности редакторов Крисси Гутри (Chrissy Guthrie), Джессику Смит (Jessica Smith) и всех сотрудников отдела образования. Вы — настоящие профессионалы своего дела. Кроме того, я хочу поблагодарить технического редактора Кена Эдвардса (Ken Edwards) и своего литературного агента Барри Невилла (Barry Neville).

И наконец, я хочу поблагодарить своих личных клиентов и всех клиентов компании *Real Estate Champions*. Ваше стремление к самосовершенствованию побуждает нас усердно работать, не сдавая лидирующих позиций. Звездной болезнью “заболеть” очень легко, но, к счастью, вы не даете нам этого сделать. Большое вам спасибо!