

Навыки нематериальной мотивации. Как с ее помощью повысить качество работы агента?



Немного о себе



- Владелец и собственник консалтинговой компании "МВА-консалтинг"

Лучший онлайн бизнес-тренер 2018!!!


Руководитель ассоциации бизнес-консультантов и тренеров «Витамины для Бизнеса»

Управляющий партнер международной группы компаний RealEstate Group

- Разработчик исключительно практической модели коучинга «Система продаж за 6 шагов», «Ас продаж в недвижимости»

200 успешно завершенных проектов в недвижимости за 3 года (застройщики, АН, СК)

Что людям нужно кроме денег?



**НЕ ПРИНИМАЙ НА СВОЙ СЧЁТ НИЧЕГО.
КРОМЕ ДЕНЕГ.**

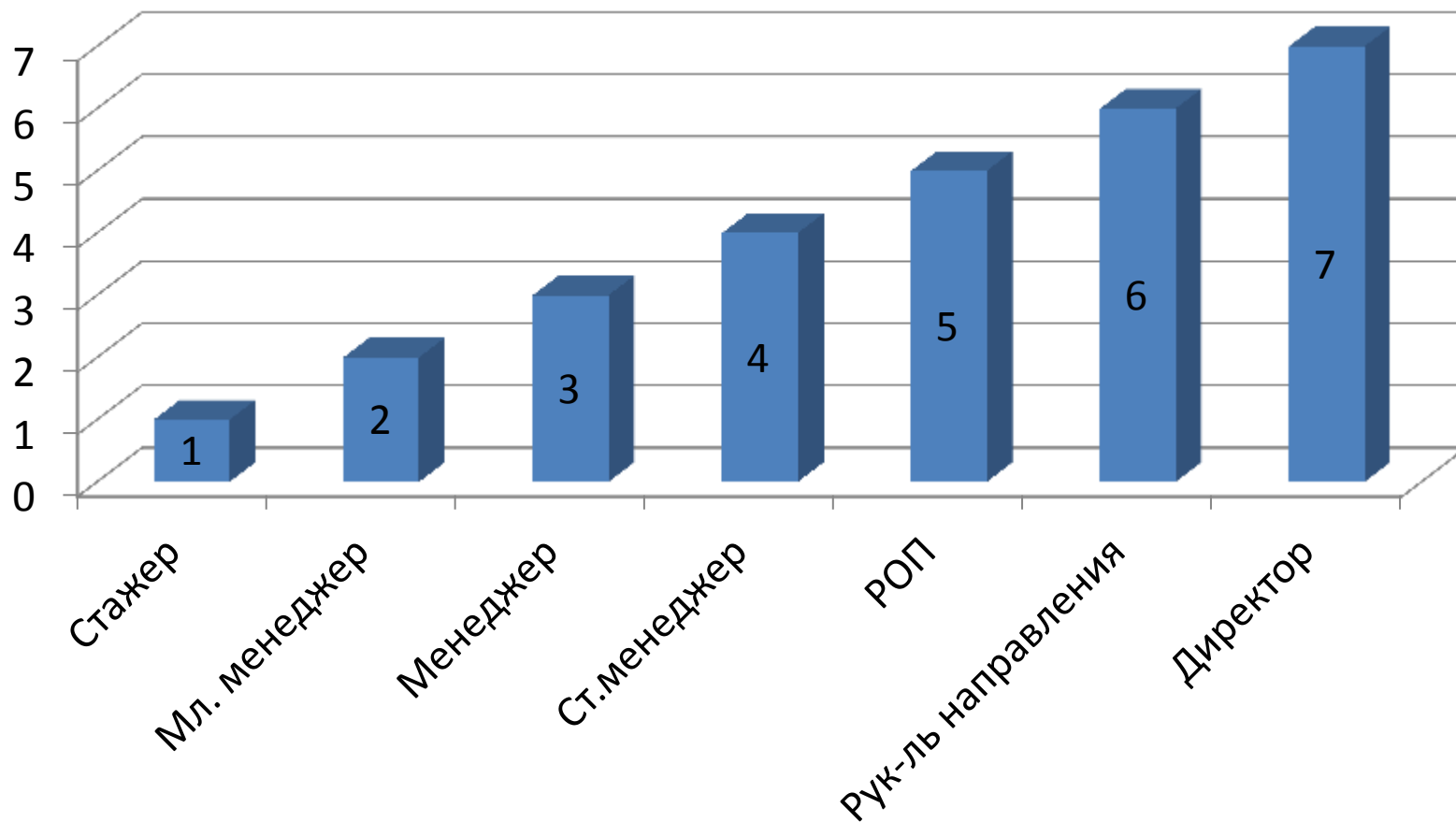


Волшебные ступени .

Карьерная лестница



Карьерная лестница и система грейдов в компании ООО «Любимый дом»



Критерии предоставления льгот для специалистов согласно грейдов

	Стажер	Мл. агент	Агент	Ст. агент	РОП	Рук-ль направл	Директор
Стаж работы	1-3 мес	3мес-1 год	1-2 года	2-3 года	3-5 лет	5-7 лет	10 лет
Комиссия, руб	20%	25%	30%	35 %	5% от вала компании	10 %от вала	15% от вала компании
Скидки на приобретение квартиры в компании	-	100 руб с кв.м	500 руб с кв.м	1000 руб с кв.м	1500 руб с кв.м	2000 руб с в.м	2500 руб с кв.м
ДМС	нет	нет	нет	нет	ДМС (без стомат)	ДМС + стоматол.	ДМС + стоматол
Страхе жизни	-	-	+	+	+	+	+
Посещение бассейна	-	-	2 раза в месяц	3 раза в месяц	4 раза в месяц	2 раза в неделю	3 раза в неделю
Компенсация обедов	-	-	50 руб в день	75 руб в день	100 руб в день	150 руб в день	200 руб в день
Лучший менеджер квартала-гаджет от компании	+	+	+	+	+	+	+

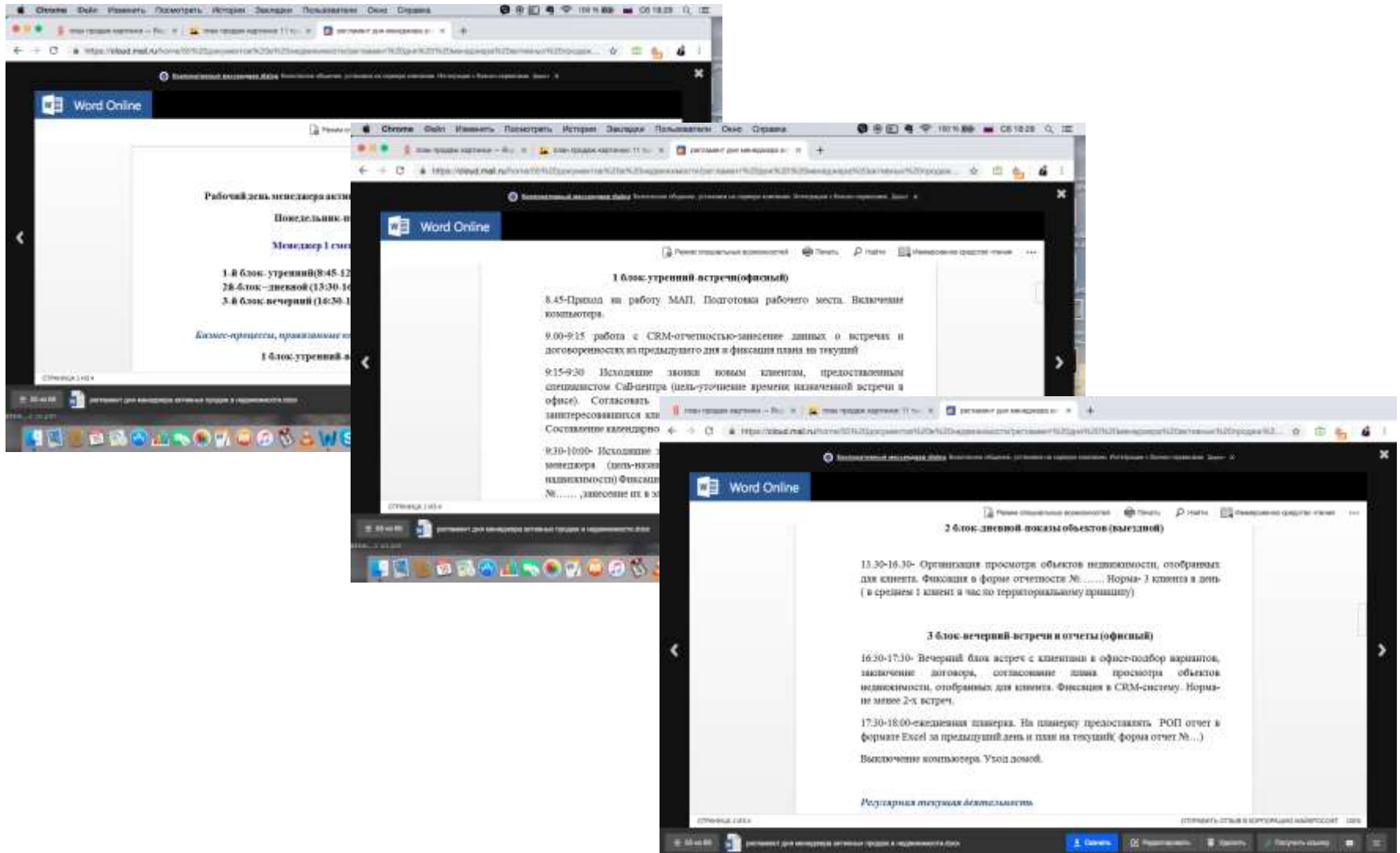
Критерии предоставления льгот для специалистов в зависимости от грейда(продолжение)

	Стажер	Младший Агент	Агент	Старший агент, наставник	РОП	Рук-ль направл	Директор
Лучший менеджер года-турпоездка за границу на 2-х	-	-	+	+	+	+	+
Лимит на корпоративную мобильную связь	-	200руб/мес	300руб/мес.	400руб/мес.	500руб/мес.	800руб/мес.	1000руб/мес
Обучение	бесплатно	Компания оплачивает 70 %	Компания оплачивает 75 %	Компания оплачивает 80%	Компания оплачивает 85%	Компания оплачивает 90 %	Компания оплачивает 100%
Каким навыкам должен обучиться	Вводный стажерский курс	Навыки продаж базис	Навыки продажи переговоров	Навыки продаж, переговоров Командообразование	Навыки продаж, переговоров Управление навыки	Управленческие навыки MBA	Управленческие навыки , MBA, Стратегия

МОТИВАЦИЯ ПЛАНИРОВАНИЕМ-КАК СИМВОЛ ЭФФЕКТИВНОСТИ.



ПЛАН АГЕНТА НА ДЕНЬ-КАК САМЫЙ ЛУЧШИЙ ДОСТИГАТЕЛЬ ПЛАНА.



The image displays three overlapping screenshots of a Microsoft Word Online document, which is a daily plan for an agent. The document is titled "Рабочий день менеджера активной недвижимости" (Working day of an active real estate manager) and is dated "Среда, 2 июля" (Wednesday, July 2).

1 блок: утренняя встреча (офисная)

8:45-Приход на работу МАП. Подготовка рабочего места. Включение компьютера.

9:00-9:15 работа с CRM-отчетностью-внесение данных об встречах и договоренностях за предыдущий день и фиксация плана на текущий

9:15-9:30 Выходящие звонки новым клиентам, предоставленным специалистом Службы центра (цель-уточнение времени назначенной встречи в офисе). Согласовать заинтересованных клиентов

Составление календарно

9:30-10:00- Исходные данные менеджера (цель-новый недвижимостный) Фиксация №..... (внесение их в к

2 блок: дневной показ объектов (выездной)

13:30-16:30- Организация просмотра объектов недвижимости, отобранных для клиента. Фиксация в форме отчетности №..... Норма- 2 клиента в день (в среднем 1 клиент в час по территориальному принципу)

3 блок: вечерний встречи и отчеты (офисный)

16:30-17:30- Вечерний блок встреч с клиентами в офисе-подбор вариантов, заключение договора, согласование плана просмотра объектов недвижимости, отобранных для клиента. Фиксация в CRM-систему. Норма- минимум 2-х встреч.

17:30-18:00-ежедневная планерка. На планерку предоставлять РОП отчет в формате Excel за предыдущий день и план на текущий(форма отчет №...)

Выключение компьютера. Уход домой.

Регулярная текущая деятельность

МОТИВАЦИЯ НАСТАВНИЧЕСТВОМ КАК ЭФФЕКТИВНО С ПОМОЩЬЮ «ПОЛЕВОГО НАСТАВНИЧЕСТВА» ЗАКРЫВАТЬ СДЕЛКИ?



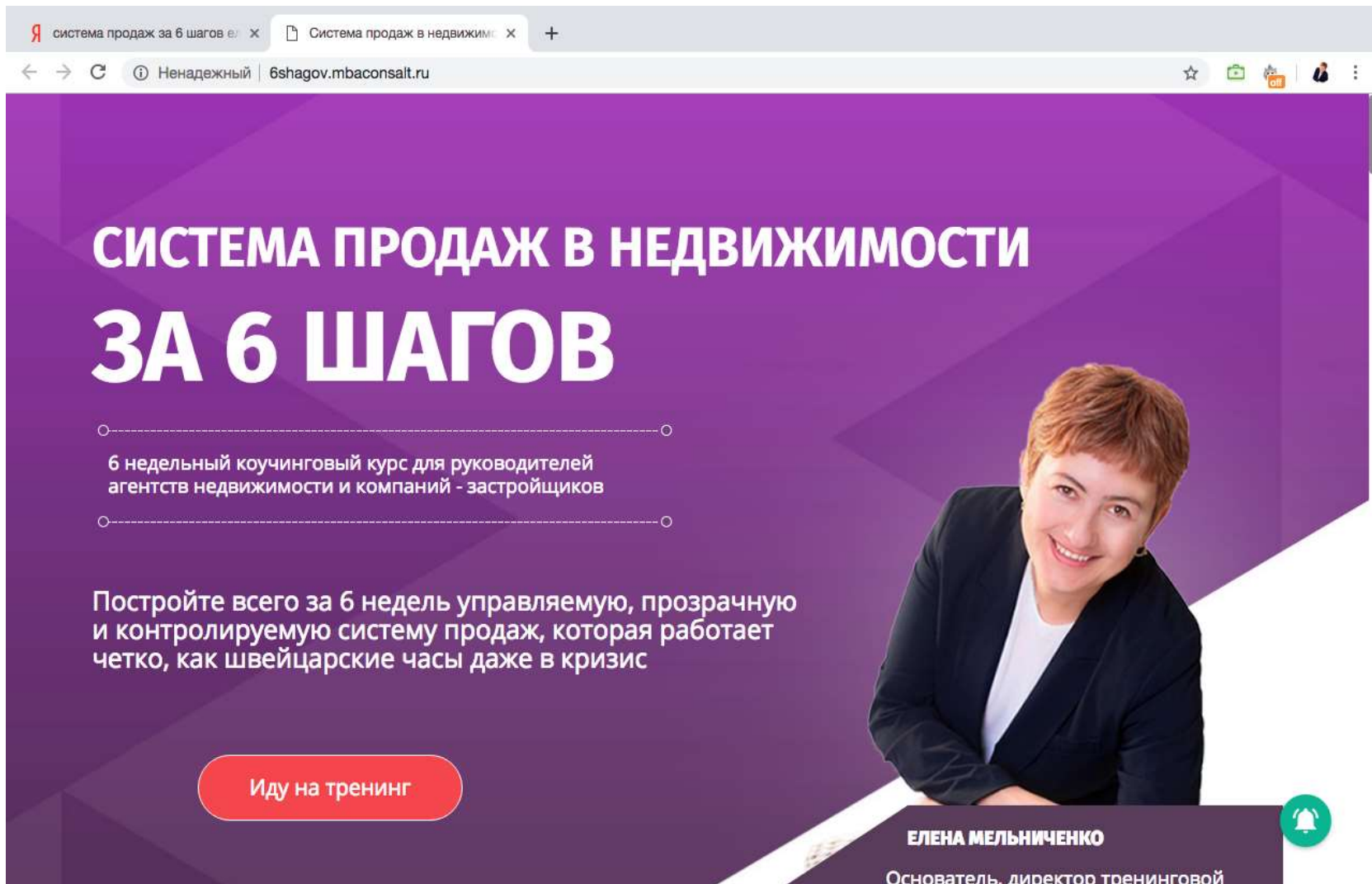
Пошаговый онлайн-курс «Система продаж за 6 шагов»

Практический онлайн-тренинг по созданию, управлению, развитию и автоматизации отдела продаж.

ВИДЕОКУРС для всех участников конгресса с **20% скидкой**



Забронируйте участие на сайте !



система продаж за 6 шагов ел / Система продаж в недвижимо / +

← → ↻ ⓘ Ненадежный | 6shagov.mbaconsalt.ru ☆ 🛒 🏠 👤 ⋮


СИСТЕМА ПРОДАЖ В НЕДВИЖИМОСТИ ЗА 6 ШАГОВ

6 недельный коучинговый курс для руководителей агентств недвижимости и компаний - застройщиков

Постройте всего за 6 недель управляемую, прозрачную и контролируемую систему продаж, которая работает четко, как швейцарские часы даже в кризис

[Иду на тренинг](#)

ЕЛЕНА МЕЛЬНИЧЕНКО
Основатель, директор тренинговой



Подпишитесь на страницы Елены Мельниченко в социальных сетях- читайте и смотрите новости

