

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

5-9
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

«Борьба за агентов: бизнес по закону джунглей или моральным канонам»

Спикер: Кирилл Рудков
Правильный выбор, 2020 г



агентство недвижимости
«ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР»

Кирилл Рудков

- Предприниматель
- Владелец и генеральный директор ООО «Правильный выбор» г. Мурманск
- 18 лет в сфере недвижимости
- Образование: высшее экономическое и юридическое, Executive MBA «Синергия»
- Вице-президент «Мурманской региональной гильдии риелторов»
- Посетил более 50 стран мира



«Борьба за агентов:
бизнес по закону джунглей
или моральным канонам»

Международный жилищный конгресс 2020

Правильный выбор



«Борьба за агентов:
бизнес по закону джунглей
или моральным канонам»

Международный жилищный конгресс 2020

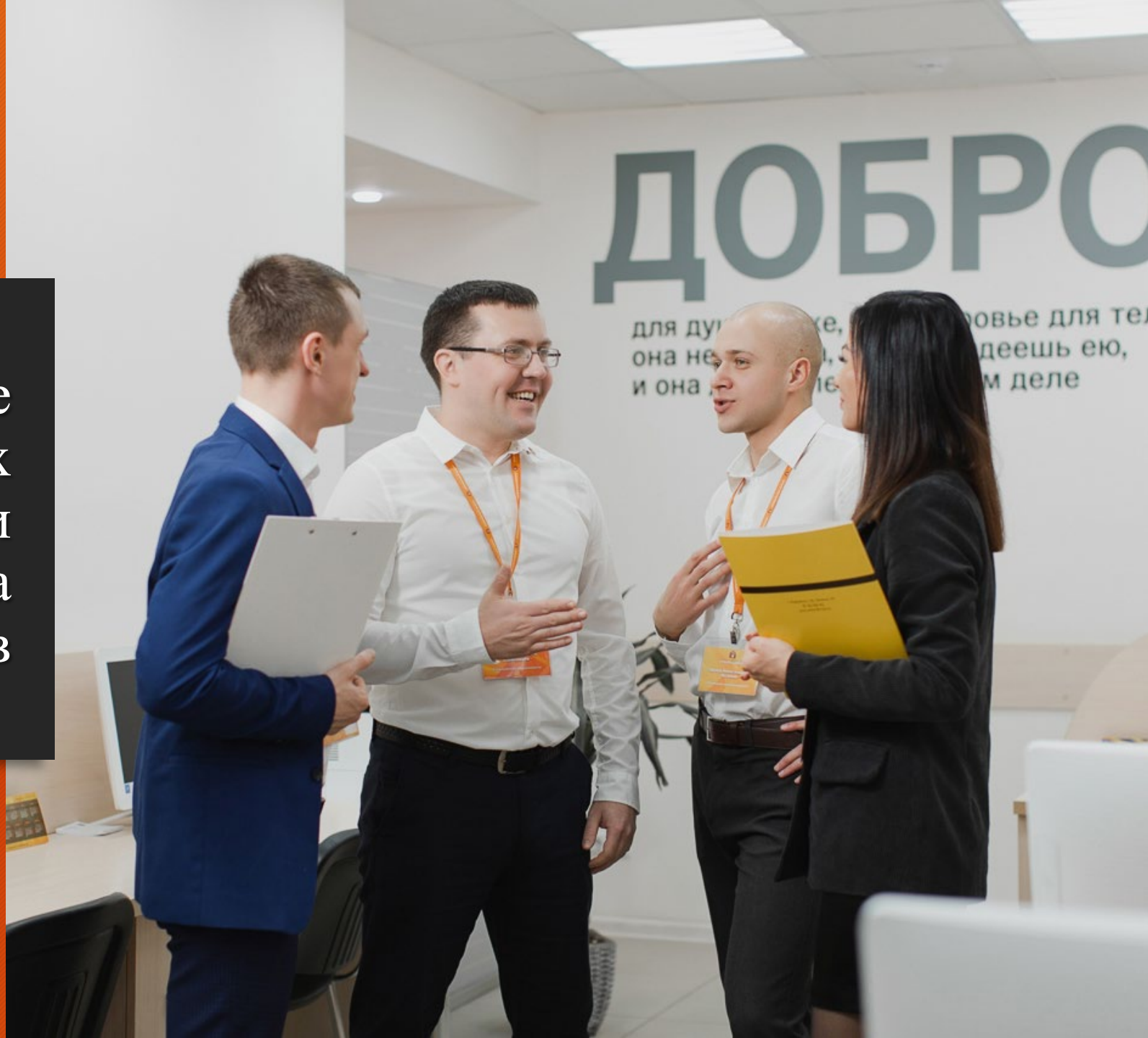
Правильный выбор



Как правильное
формирование моральных
канонов в компании
исключает борьбу за
агентов

Международный жилищный
конгресс 2020

Правильный выбор



Чем бы вы могли заинтересовать агентов, не имея всего этого?

Доходы

Карьерный
рост

Сила бренда

Обучение

Бизнес-
стратегия

Технологии
работы

HR-стратегии

Перспективы
развития

Мотивация

Репутация

Рекрутинг

IT-технологии

Профессиональный
менеджмент

Товарная полка

База клиентов

Индивидуальные
условия для агентов

Энергия

Что такое «Энергия» в нашем контексте?

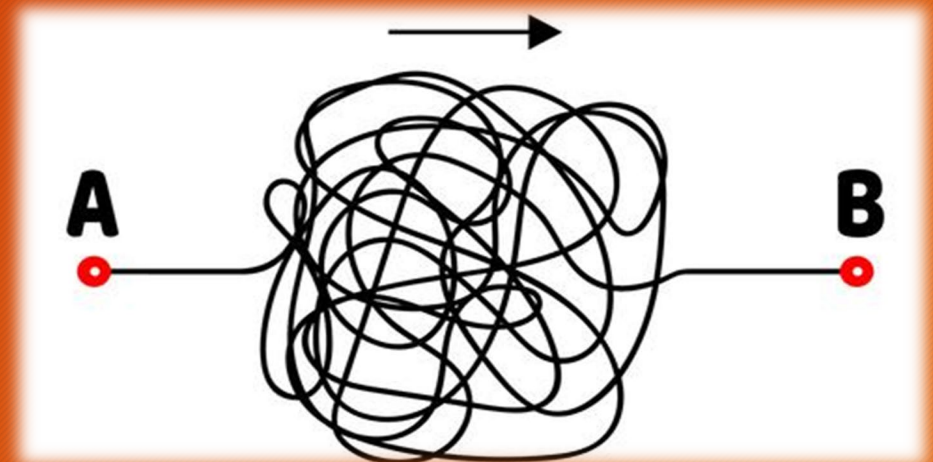
Стратегия «жизни»

- Быть собой
- Развиваться
- Действовать
- Проявляться
- Задавать вопросы и получать обратную связь



Стратегия «смерти»

- Выживать
- Быть «не хуже»
- Думать
- Ждать
- Закрываться



Ключевые точки возникновения борьбы



1 ключевая точка возникновения борьбы: Найм агентов

Почему агенты выбирают нас и мы не боремся за них?

Создание большой воронки найма агентов

- Вся компания набирает агентов (сильные притягивают сильных)

Определенный портрет кандидата

- Тестирование на соответствие портрету кандидата

Выявление проблем, болей соискателя

- Решение его проблем, болей и потребностей

Принимаем соискателя как равного себе партнера

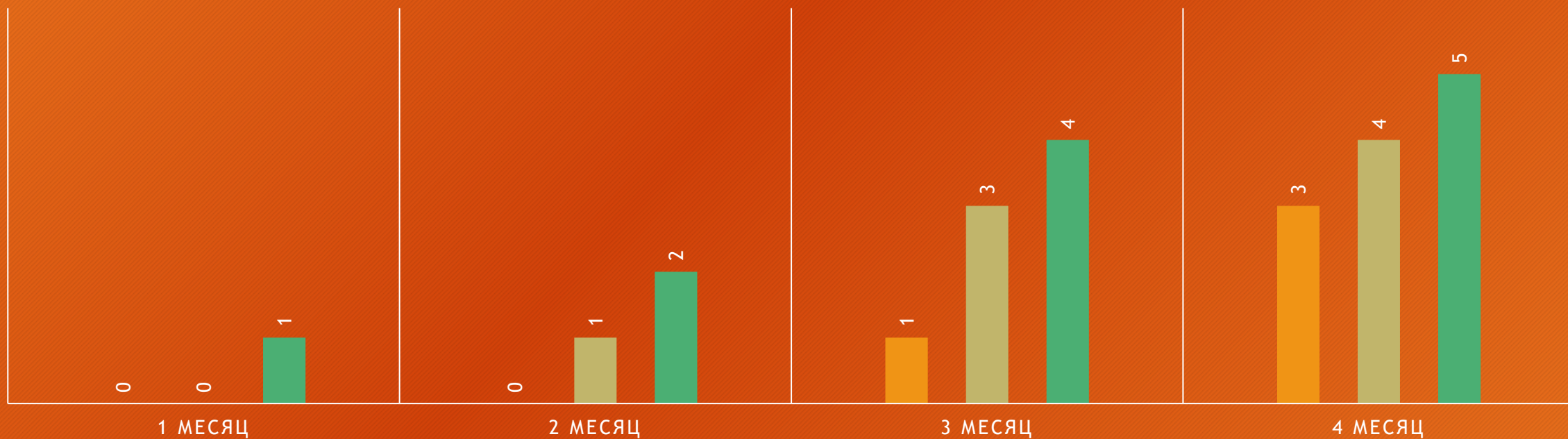
- Не обесцениваем людей на входе как во многих компаниях

Не обесценивайте агента достижениями
компании, а принимайте его как равного
себе партнера!

От «классики» до технологии

СРЕДНЕЕ КОЛИЧЕСТВО ЗАДАТКОВ АГЕНТОВ В ПЕРВЫЕ 4 МЕСЯЦА РАБОТЫ

■ 2018 год ■ 2019 год ■ 2020 год



Пример из жизни



Животикова Алина

18 лет, пришла в компанию без базовых компетенций и какого-либо опыта.

Была принята в компанию 3 месяца назад на равных с опытными агентами и как партнер компании. Мы обеспечили к ней такое же отношение.

Итог: вышла на первый задаток в первый месяц работы. На данный момент она уже закрыла 6 сделок и имеет 2 задатка.

2 ключевая точка возникновения борьбы:
Адаптация и развитие агентов

« Что посеешь, то и пожнешь »

Адаптация агентов

1. Развитие правильных базовых ценностей и принципов компании

- Честность
- Порядочность
- Открытость
- Терпение
- Оптимизм как правильное отношение к страху (получение энергии с преумножением всех результатов)

Адаптация агентов

2. Корпоративная культура

- Общие цели компании = Цели каждого агента
- Поддержание корпоративного духа
- Общие выездные мероприятия (спорт, форумы, тренинги, отдых)
- Корпоративная этика (равное отношение к конкурентам)
- Регулярное признание заслуг (лидеры года/месяца/недели/дня)

Алина Животикова лидер дня!!!
Какая умница!!! Потрясающие
результаты!!! 🏆🏆🏆🏆🏆🏆🏆🏆
как она динамично распределяет
взаимодействие по всем
показателям✅ набирает,
проводит встречи, заключает
договора и делает сделки!!!
Умничка👏👏👏👏👏👏👏👏 С такой
инерцией тебя ждёт большой
успех!!! Просто Огненный Пожар
🔥🔥🔥🔥🔥🔥🔥🔥 ребята
поздравьте ее, ведь ей всего то 18
лет!!! Это же Огонь 🔥 Огненного
🔥 Огня 🔥
Исх.зв.7
Просмотры:1
Показы: 2
Новые объекты:0
Встречи в офисе с покупателем:1
Договор на покупку:1
Задаток:0
Сделка:1



19

Гуринович Илья АН ПВ
Мои поздравления Али!!! 🎉🎉🎉🎉🎉
Шикарные показатели!!!! 🏆🏆🏆🏆🏆
👍



8

22:00

Екимова Екатерина
Алина большая умница!!!! 👏👏👏👏
🔥



22:00

Женька Брат
Коллеги, давайте поздравим
нашего Алексей Захаренко с
первыми двумя сделками и а
сегодня!! Алексей хоть и с
опытом, но уже на стадии
обучения провёл две сделки!!
Начало положено, ты молодец!!
👏👏👏👏👏👏👏👏 только вперед!! 🌟🌟



19

21:12



13

21:12

Кристина Канивец
Поздравляю 👍😊😄😄🌟🌟🌟🌟



6

21:14

Ольга Артюкова
Алексей, молодец!!! 🔥🔥🔥
Серьезный подход 🤝🤝🤝



5

21:14

Алексей Из Инвеста
Колокол классный - громкий
и радостный.
Всем спасибо 😊



8

21:14

Коллеги! Также Поздравим
Виталия Горшкова сегодня с
двойным задатком!!! Молодец
Виталий!!! 🏆🏆🏆🏆🏆🏆🏆🏆
👏👏👏👏👏👏👏👏 Я считаю Виталий
реально преодолел себя и свои
базовые внутренние установки и
проработал уверенность в себе!!!
И теперь только победа, масса
достижений, получение
удовольствия от работы, и только
вперед 👍👍👍👍👍👍
👏👏👏👏👏👏👏👏 Ура!!!!
Поздравим Виталия!!!
Красавчик!!! Не скупимся на
лайки и комментарии!!!! 🏆🏆🏆🏆



20

22:11

Ирина Терези
Виталий, ура!!! 🎉🎉🎉🎉🎉



4

22:14

Елена Торги
Круто!!! 🏆🏆🏆



2

22:15

Женька Брат
Виталий, круто 😊😊👏👏👏👏👏👏



2

22:21

Ну и лидер дня по праву сегодня
заслуживает наша львица👑
Татьяна Лытова!!! 🌹 Таня начала
вкладываться в своё развитие
системно каждый день



Коллеги, сегодня лидер дня,
Ирина Терези!!! 🏆🏆🏆🏆🏆🏆🏆
умничка!!! 9 активностей за день
для новичка, но это прям
достойно похвалы 👏👏👏👏👏👏
👏👏👏👏👏👏 поздравим коллег, Ирину !!!
Исх.зв: 2
Просмотры:6
Показы: 2
Новые объекты:
Встречи на объекте с
покупателем: 1
Встречи в офисе с покупателем:
Договор:



17



18

Коллеги, 🏆🏆🏆 давайте
поздравим новичка 🏆 Антона
Шавырина с первым договором
на продажу! Он неделю работает,
и уже сегодня с офиса по новой
технологии взял объект!!!
Молодец!!! 🏆🏆🏆🏆🏆🏆🏆🏆
Поздравим его 👏👏👏👏👏👏👏👏

21:31

Собственник сам пришёл на
встречу!!! 🏆

9

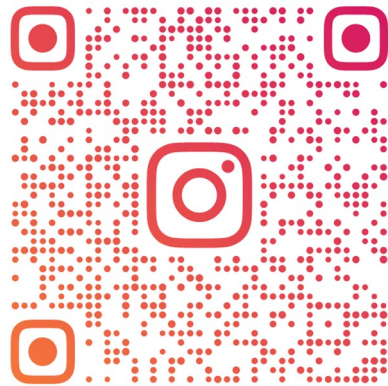
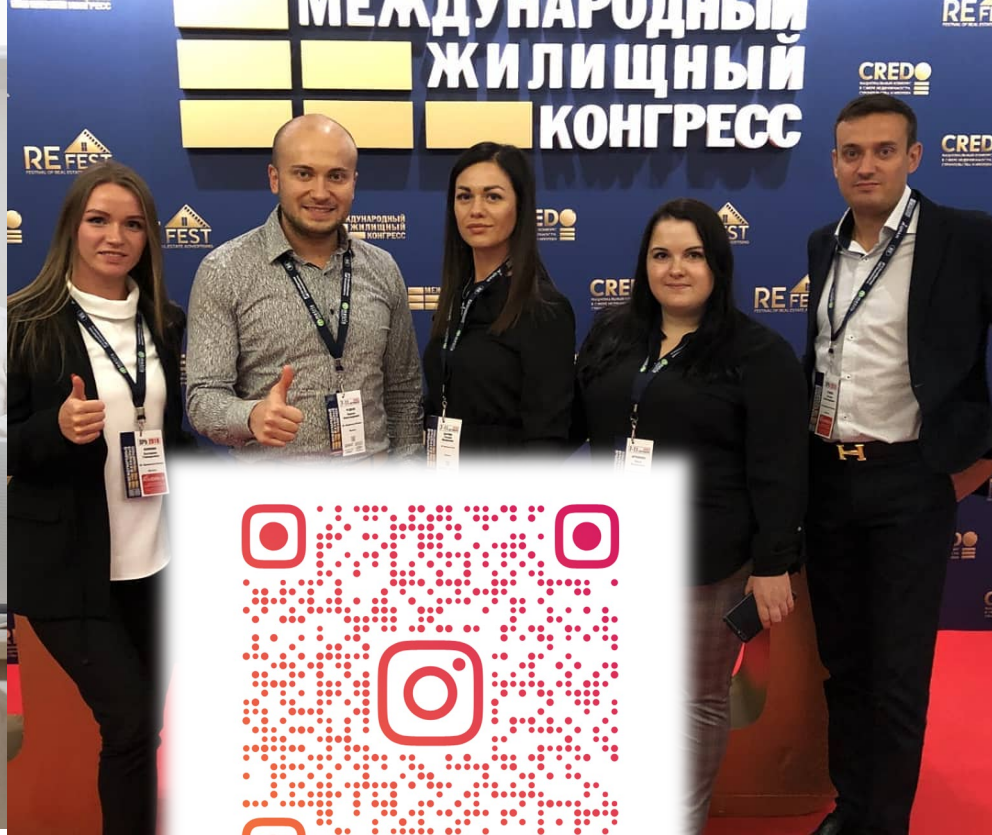
21:32

Андрей Усатин
Антон молодец, много работает и
показал быстрый результат. 👏👏
👏👏 Менее недели, 4 дня!



9

21:34



PV51.RU

ЗНАКОМСТВО С КОМАНДОЙ



ВЫПУСКНИКИ ИЮНЯ



ЛУЧШИЙ НОВИЧОК ИЮЛЯ

Животикова Алина



«ЖИЗНЬ КОМПАНИИ»

Развитие агентов в КОМПАНИИ

Формирование базового сценария мышления агента
в отношении его собственного развития

«Достижения и развитие агента зависят
от качества взаимодействия с людьми»

Почему так происходит?

Развитие — это

Проявляться в обществе

- Взаимодействовать с коллегами и клиентами по сделкам
- Высказывать свою позицию
- Выступать перед коллегами
- Проводить тренинги и обучение
- Вносить предложения

И другие подходы проявить себя

Задавать вопросы в обществе

- Получать обратную связь от коллег и клиентов
- Получать отзывы о том, как мы проявляемся в отношении других

Все это формирует базовый сценарий мышления у агента, что их собственное развитие возможно только в обществе единомышленников.

3 ключевая точка возникновения борьбы:
Удержание агентов в компании

Как удержать агентов в компании?

3 ключевая точка возникновения борьбы: Удержание агентов в компании

Как удержать агентов в компании?

Никак. 😂🚫

Спикер: Рудков Кирилл Александрович

Instagram: @kirillrudkov

E-mail: rudkovkirill@rambler.ru

Tel: +7 (921) 276-77-77



агентство недвижимости
«ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР»