

Метод «дорожной карты» как формата системного обучения в практике агентства недвижимости



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

5-9
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



Елена Барнова

Профессиональный бизнес-тренер

В специфике с 2014 года

Практик 2000+ часов в полях + свои сделки

Опыт работы от hr-специалиста, корпоративного тренера до руководителя учебного центра агентства недвижимости

Опыт запуска агентства с 0 и до результата

Спикер ВЖК,МЖК

Автор онлайн курсов «Риэлтор с нуля», «Риэлтор онлайн», «Инстаграм для Риэлтора»

Ключевые компетенции:

Увеличиваю количество сделок и чек комиссии

Знаю как упаковать и продвинуть риэлтерскую услугу в соцсетях

Создаю баланс между навыками продаж и ценностью себя и своей услуги

Как будет построено выступление

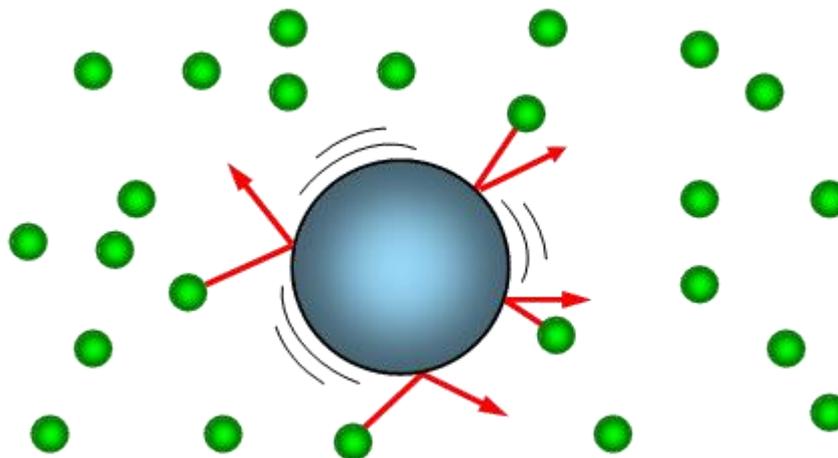
- 1. Почему этот метод важен**
- 2. Как реализовать**
- 3. Какие дает результаты**

**5-9
ОКТАБРЯ**



1 ситуация

Вход в профессию «хаотично»: обучения нет
Обучение есть, но по принципу «делай как я» или отрывочное или не актуальное



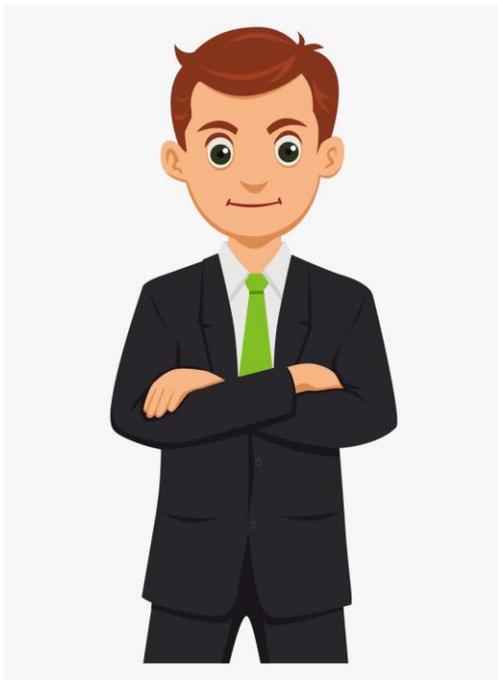
Что я видела на практике:

Агент Иван

Стаж 5 лет

Результативность

1,5-2 сделки в месяц



Агент Николай

Стаж 6 месяцев

Результативность

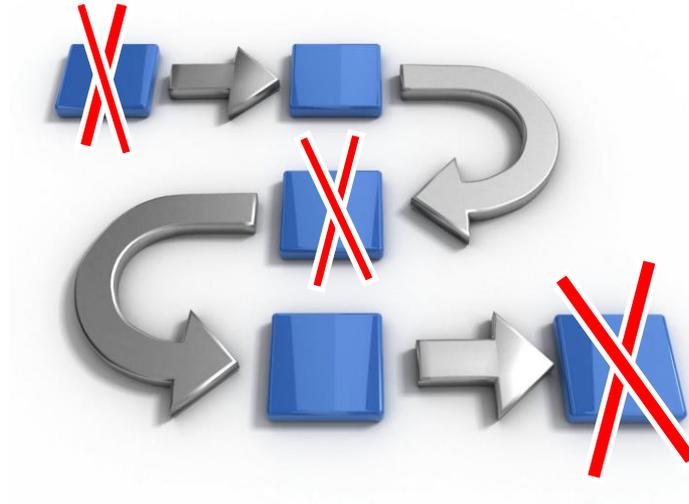
3-4 сделки в месяц



2 ситуация

Прорабатываются только отдельные этапы в работе
Например: нужно продавать договора – даем только это
обучение

Сложность с возражениями клиента – «боремся»
возражениями

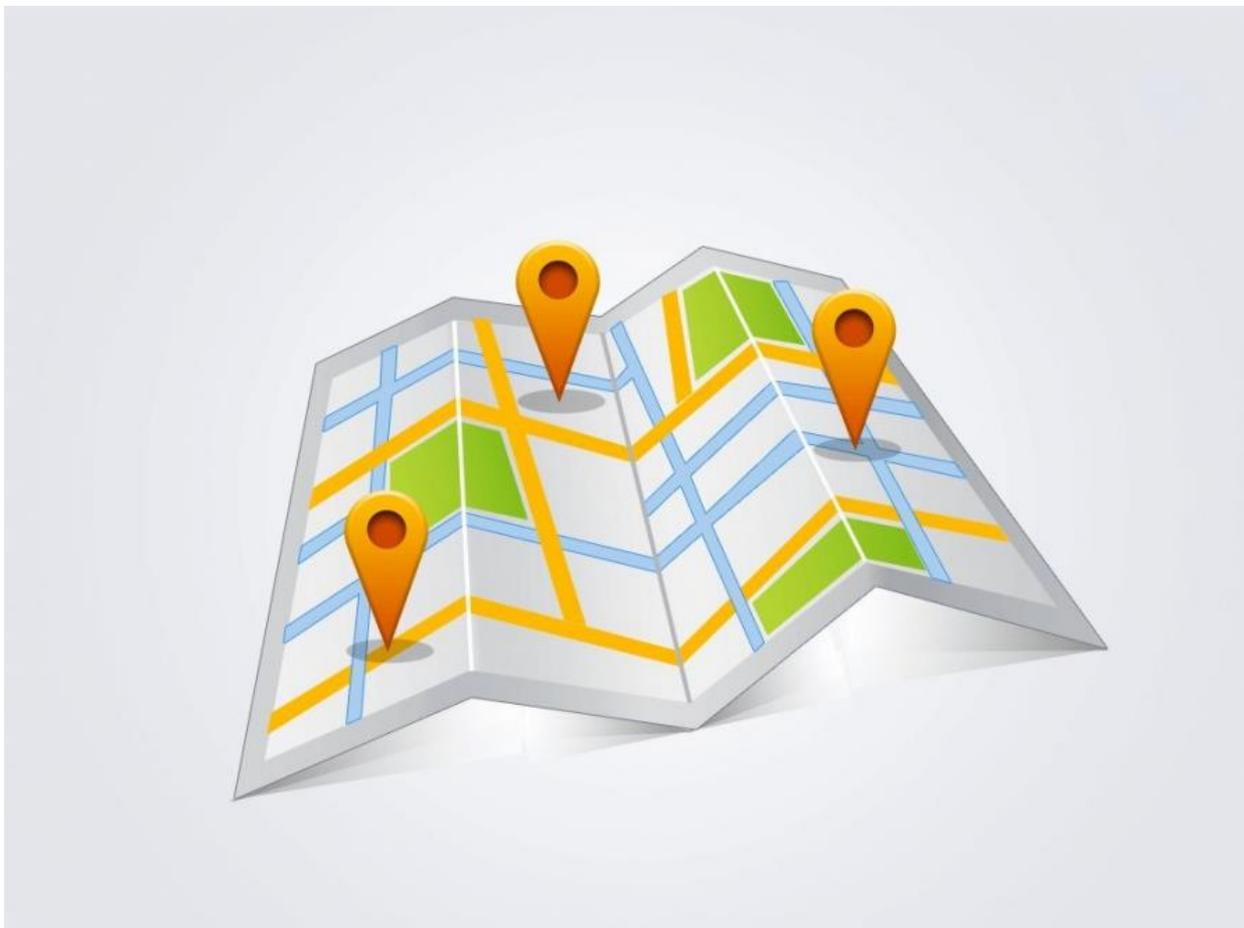


К чему это приводит:

- низкая результативность
- неудовлетворенность процессом работы
- снижение мотивации
- работа «кое как»

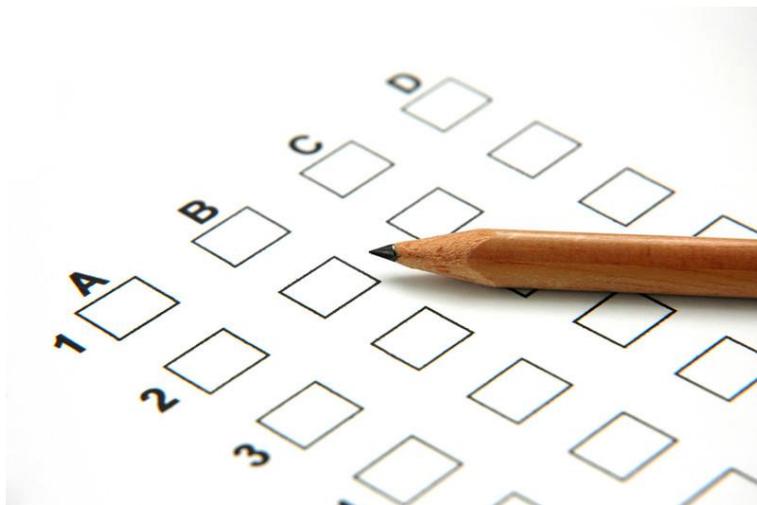


Представим практику агента
как ряд взаимосвязанных
этапов



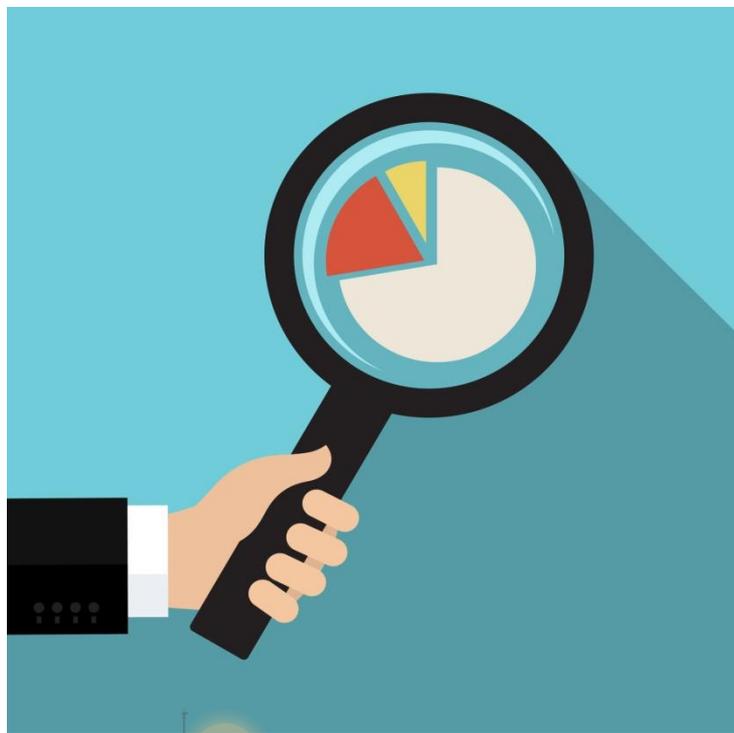
Как реализовать:

1. Начать с теста



Как реализовать:

2.Собрать итоги



Как реализовать:

3. Разработать карту



Как реализовать:

4. Визуализировать!





Фундамент

- **Ценность себя и услуги**
- **Компетенции: что я делаю для клиента, как профессионал (смысл и глубина профессии)**
- **Понимание от А до Я своего бизнес-процесса**
- **Позиционирование**
- **Мышление**

Методы формирования базы

- **Звонки исходящие**
- **Расклейка**
- **Баннеры/наклейки**
- **Партнерка**
- **Соц сети**
- **Лендинги**
- **Сайт**
- **Таргет**
- **Автоворонки**
- **Друзья/знакомые**

Собственник

- **Первая встреча**
- **Переговоры**
- **Продажа услуги**
- **Продажа договора**

Объект

- **Анализ объекта**
- **Предпродажная подготовка**
- **Работа с ценой**

Реклама

**План продаж
Какие методы используете
согласно плану продаж**

Покупатель

- **Показ**
- **Переговоры**
- **Продажа услуги**
- **Продажа договора**

Задаток/аванс

**Переговоры по условиям сделки
Юридическая проверка**

Юр. сопровождение

Карта сделки и контроль

Поддержание КБ

**Реестр базы
Периодический контакт и
допродажа
Формирования лояльности
Амбассадоры бренда**

Какие результаты:

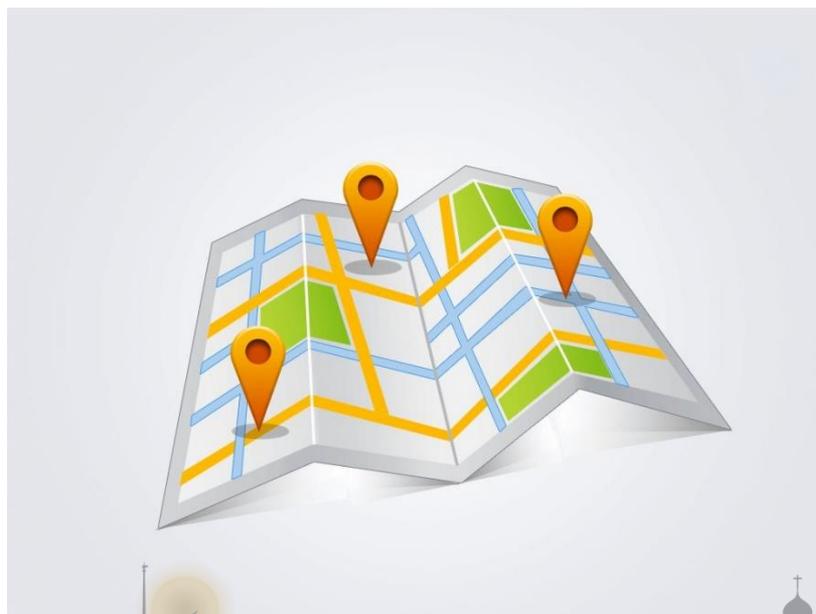
Увеличивается средний чек примерно на **40%**

Количество задатков в **2-3 раза**

Формируется **правильный** имидж компании

Привлекательность для других агентов

Срок выхода на сделку новичка сокращается с **2-х месяцев до 4 недель**



Благодарю за внимание!

Мои контакты:

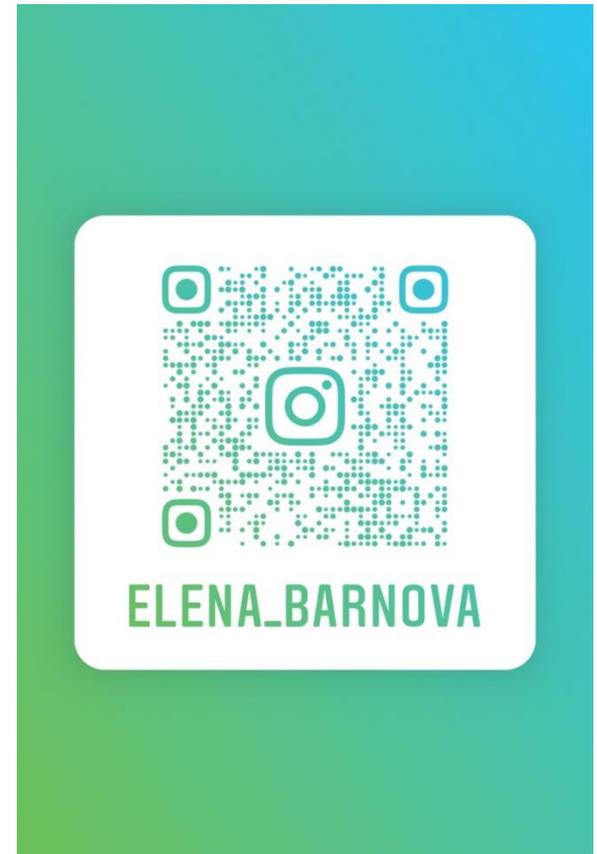
Елена Барнова

@elena_barnova

mail@barnova.ru

<http://elena.barnova.ru/>

+79004851218



БИЗНЕС - ТРЕНЕР
ЕЛЕНА БАРНОВА

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ ПОДХОД К
ОБУЧЕНИЮ И РАЗВИТИЮ РИЭЛТОРОВ

MAIL@BARNOVA.RU

@ELENA_BARNOVA

+7 900 485 12 18