

# EVP для риэлтора: что важно нашим риэлторам?

Зинченко В.Ю., Директор по развитию сети



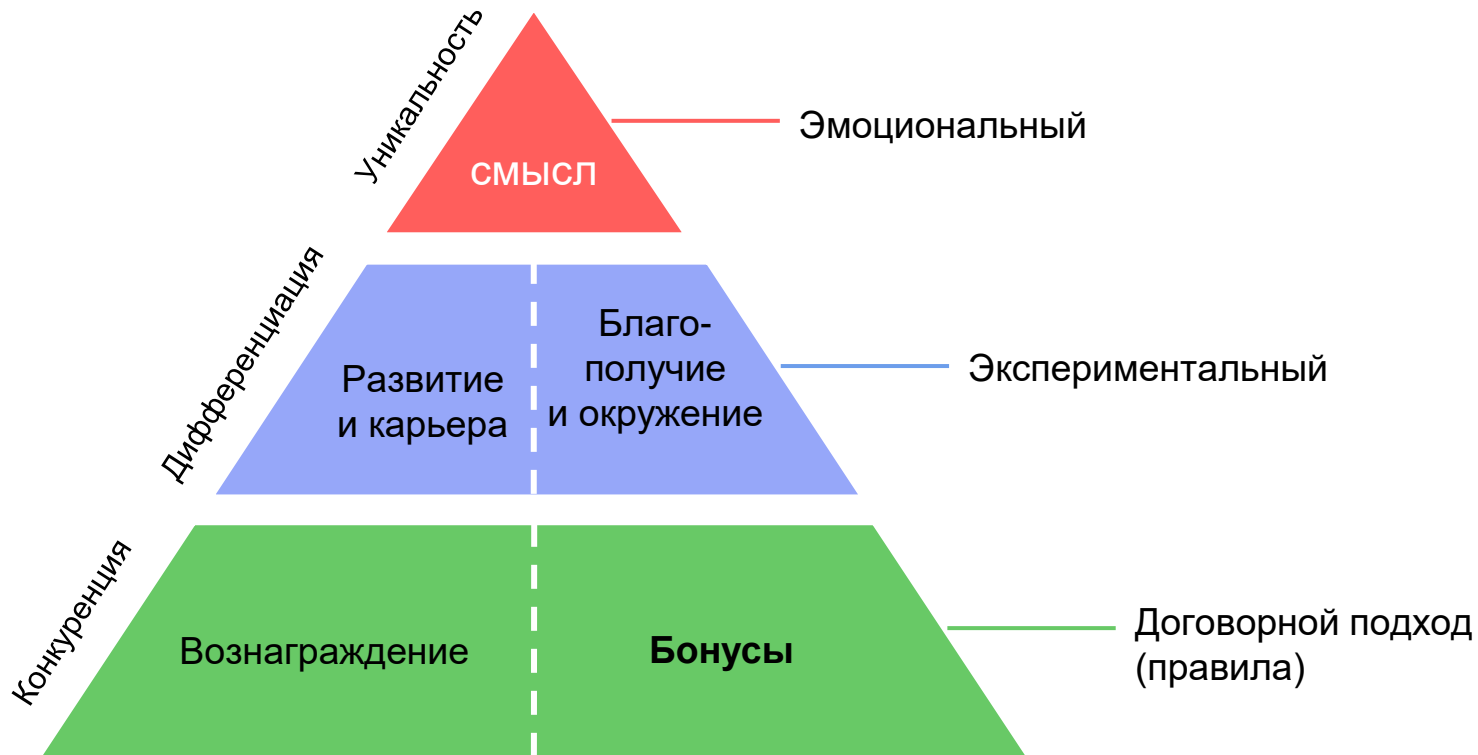
# Что такое EVP

**Ценностное предложение (Employee Value Proposition)** - это набор преимуществ, благ, выгод, которые получают люди, работающие в компании, и которые воспринимаются ими как ценность.

Другими словами, **EVP - это все ответы на следующие вопросы Кандидата:**

- *Почему я должен работать у вас в компании, а не где-то еще?*
- *Что такого замечательного / интересного может предложить ваша компания?*
- *Если ли что-то у вас в компании, что другие не могу предложить?*

# Что усиливает EVP ?



# Кто участвует в построении EVP:

- Трансляция и демонстрация ценностей компании
- Следование бизнес-планам и стратегии компании
- Сильная команда, ориентированная на приоритеты по удержанию
- Сильный стиль управления, реальные решения и действия
- Управление текучестью и вовлеченностью

- Популяризация компании в неофициальных ресурсах
- Привлечение “друга” в компанию
- Становление сети будущих клиентов
- Долгосрочное сотрудничество для реализации новых задач в новой реальности
- Обратная связь, открытость, заинтересованность
- Корпоративный стиль поведения и взаимодействие между собой и коллективом

**Руководитель  
организации/  
Директор  
/руководитель**

**АУП**

**Бывшие  
сотрудники,  
Сотрудники,  
Кандидаты,  
Будущие  
сотрудники**

**HR  
отдел**

- Развитие инструментов и Бизнес-процессов, поддерживающие мотивационные факторы
- Тактические и операционные задачи в соответствии со стратегией компании
- Разработка и поддержание коммуникационной стратегии отделов
- Организация и популяризация Опросов удовлетворенности сотрудников, с целью роста ENPS
- Работа с внешними организациями и заинтересованными лицами

- Разработка и внедрение HR стратегии, C&V стратегии и Стратегии по найму персонала
- Разработка и поддержка HR brand компании
- Работа с внутренними клиентами-сотрудниками
- Проведение опросов, Аналитика, получение обратной связи от сотрудников, кандидатов и т.д, а также проведение анализа рынка
- Инициация проектов по удержанию

# 2 Исследования

- Мотиваторы, инструменты и итоги

[Мотиваторы R](#)

- Анализ конкурентов

[Ссылка на отчет](#)

- Конкурентный анализ

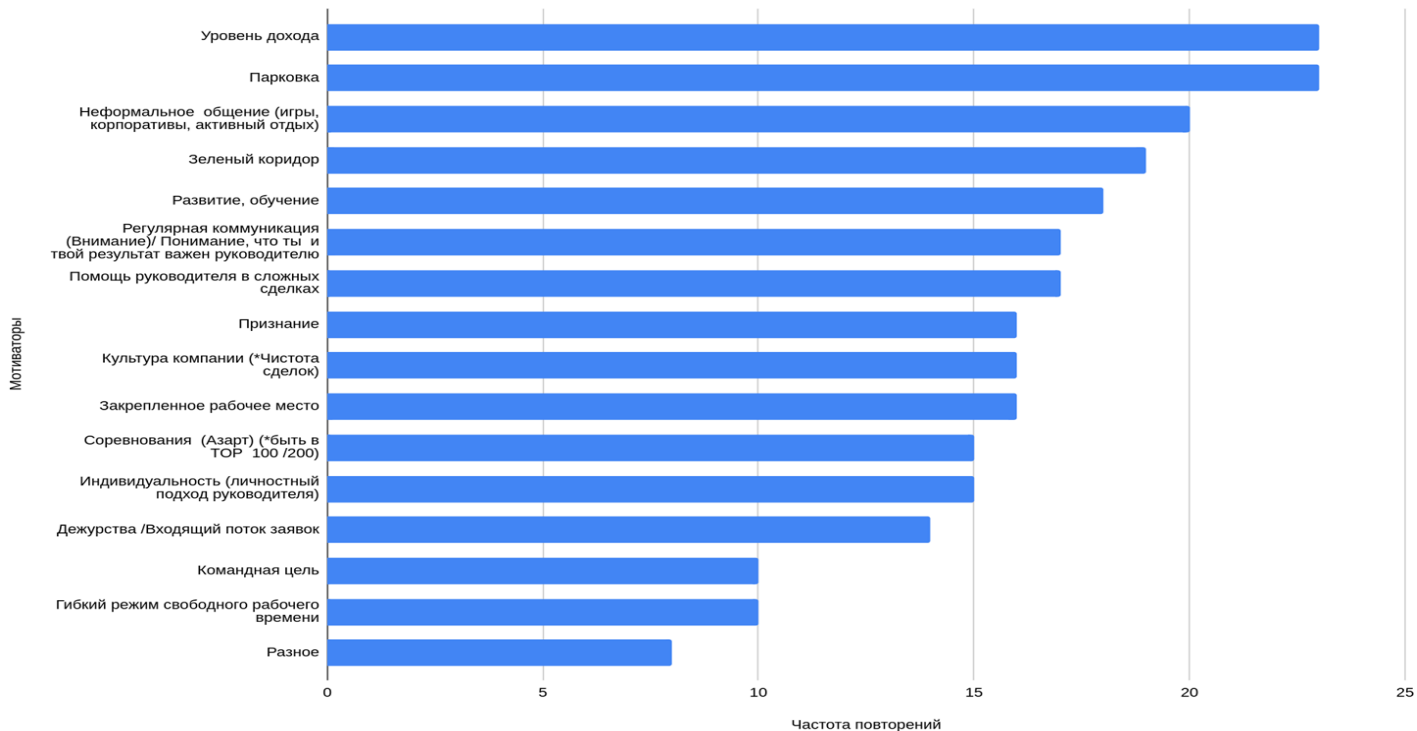
[Ссылка на отчет](#)

- Сбор информации с ТОП

[Ссылка на отчет](#)

# Мотиваторы

"Мотиваторы"

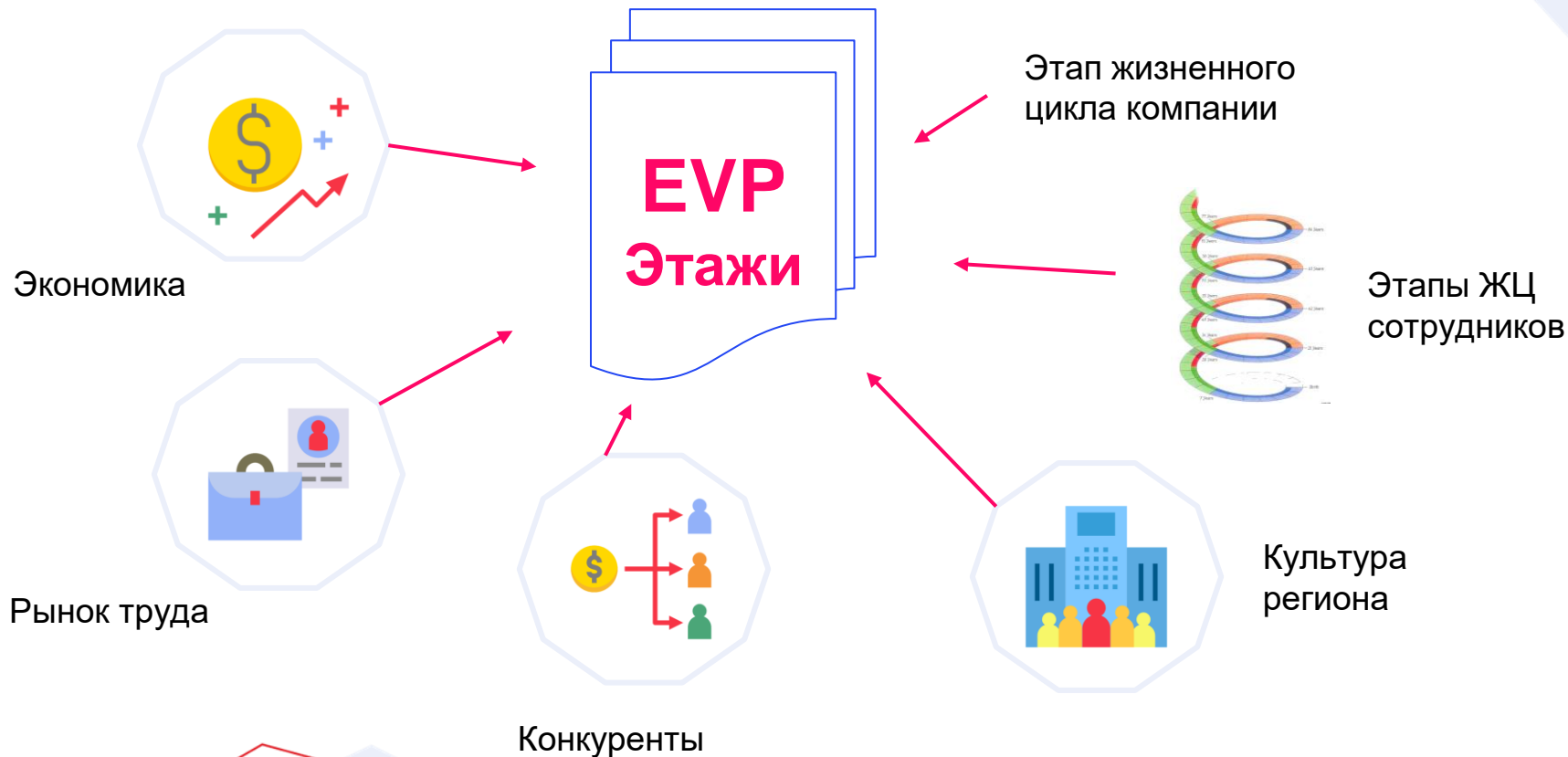


# Оценка EVP для R

## Уровень компании сейчас и Уровень конкурента (коворкинг)



# влияние на EVP внешних факторов

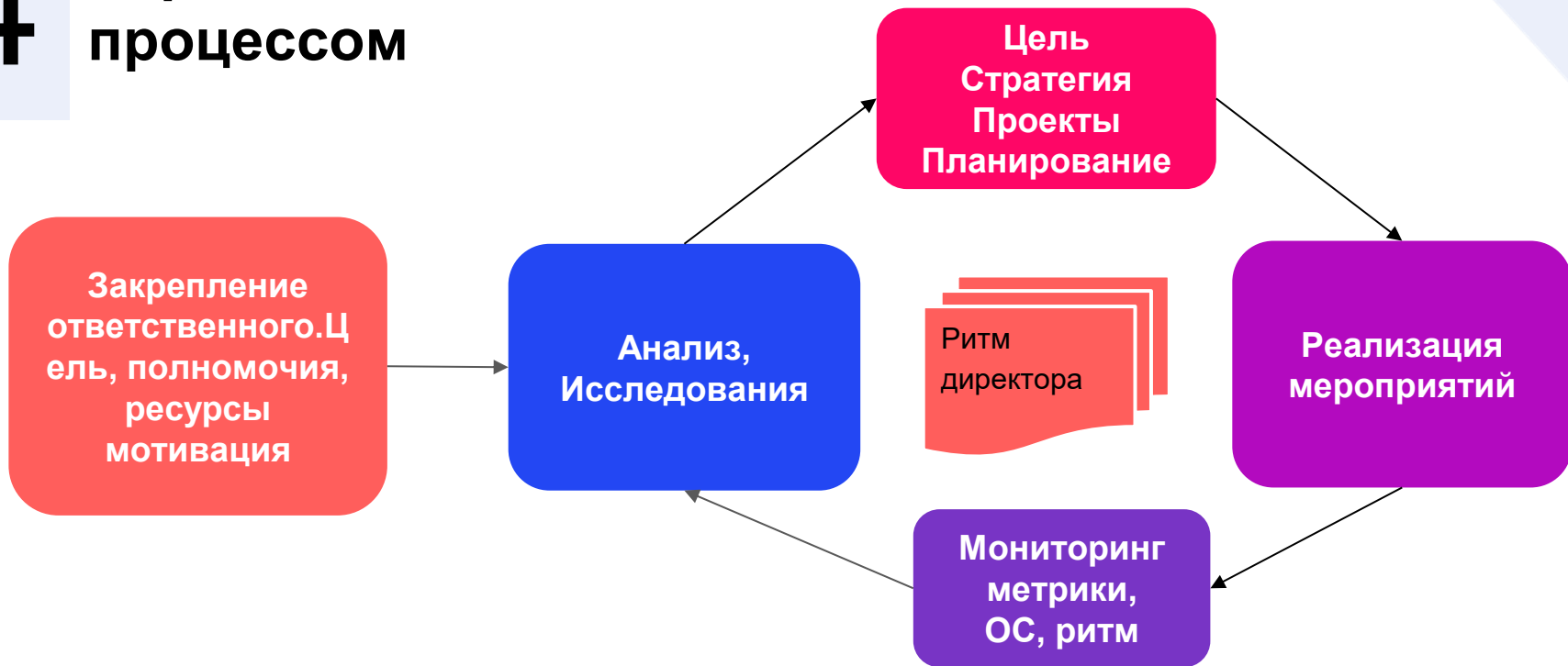




# 3 Рекомендации по работе

## Мероприятия

# 4 Управление процессом



■ Ритм руководителя

Подробнее: [БП управления текучестью](#)

# Этажи - компания для людей

Удерживать таланты - это целая наука

Желаю Вам вырастить свой самый лучший EVP !