



Создание эффективного отдела продаж

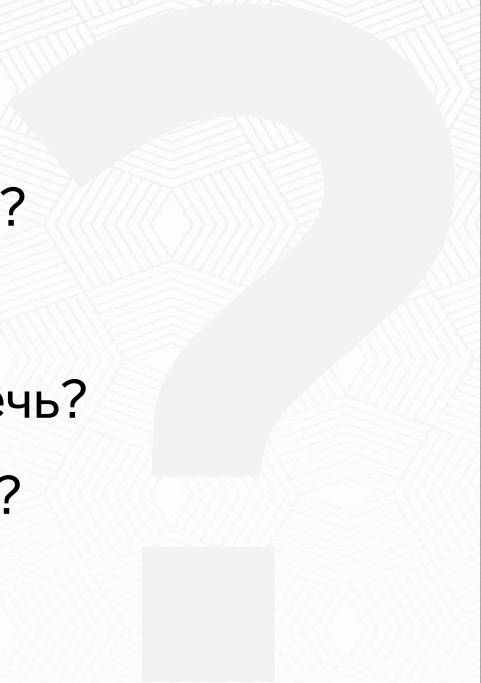


Шароваров Андрей

- Руководитель направления элитной недвижимости Homeapp Black
- Руководитель отдела продаж Homeapp

А зачем вам это надо?

1. Что вы хотите получить через год?
2. Какие у вас есть ресурсы?
3. Какие ресурсы вы можете привлечь?
4. В чем ваше УТП для сотрудников?
5. В чем ваше УТП для клиентов?



Сначала цифры, потом действия

	Эксперты	Объекты	Ликвидные объекты	Сделки
Декабрь	5	5	1	0
Январь	10	25	5	2
Март	20	75	20	6
Май	25	100	30	9
Июль	25	125	50	15
Сентябрь	30	160	64	25

Работа с отделом

1. Вы отвечаете за успехи и провалы
2. Уделяйте внимание только тем, кто приносит результат
3. Любая плановая система лучше интуитивной
4. Один в поле не воин. Привлекайте сотрудников к достижению цели.
5. Обучение только в рамках цели.