

ТЕМА:
**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТАЖЕРОВ
ЧЕРЕЗ ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ ДОМАШНИХ И ПЛАНОВЫХ ЗАДАНИЙ.**





ВАДИМ ОРЕХОВ

Руководитель Учебного Центра АН «На Петровке»

- Сертифицированный бизнес-тренер
- Коуч
- Методолог учебной программы АН
- Консультант по продажам
- Мотивационный спикер



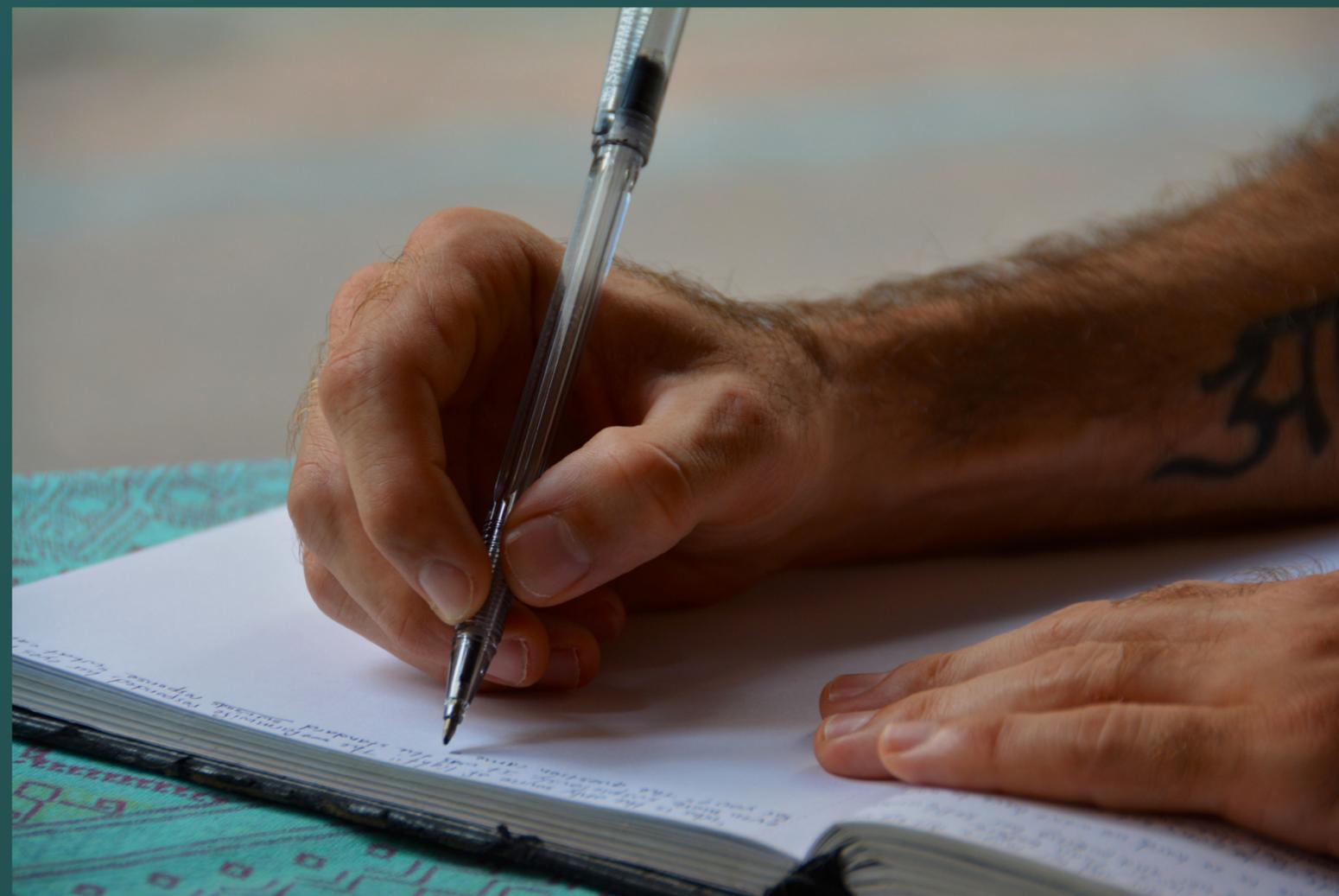
На Петровке



Какие задачи решает система домашних и плановых заданий?

Да, это панацея!

1. Дисциплина и контроль
2. Обратная связь по усвоению материала
3. Идентификация «более годных»
4. Безопасная санация стажеров
5. Эффективность адаптации стажёров





Функциональность домашних заданий

- Инструкция. Как делать?
 - Понятность
 - Лаконичность
 - "Ваша задача..."
- Выдача домашних заданий
 - Момент выдачи
 - Формат выдачи
 - Обратная связь
- Приоритеты. Для чего/кого?
 - Мотивация к действию





Темы домашних заданий:

- Скрипты
- Риэлторская услуга
- Цель и задачи 1й продающей встречи с собственником
- Работа на территории (2 задания + защита реферата)
- Маркетинговый план продажи
- Дорожная карта сделки (+ тренинг в течение 3х недель)
- Записи встреч на диктофон
- ...



Регламент в системе домашних заданий.

- Сроки выполнения задания
- Групповая проверка задания
- Санкции, если участник не сделал задание:
 - Дедлайн на выполнение.
 - Мотивационная беседа:
 - Снятие с обучения
 - Продолжение обучения(мотивация)
- Порционность в подаче:
 - Своевременность
 - "Удобство"
 - Применение



Примеры домашних заданий

Домашнее задание №1

Срок сдачи: вторник 1-ой недели обучения в 09:30

Формат сдачи: письменно на листе бумаги в Учебный Центр

Объем: не более 2 страниц текста

- **Тема:** «Дорожная карта сделки»

Ответьте на следующие вопросы:

1. На ваш взгляд, какой пункт в ДКС является самым важным из проработанных на семинаре?
2. Почему Вы так думаете? Напишите аргументы.

- **Тема:** «Работа на территории (часть 1)»

Необходимо выбрать территорию для работы (конкретный район Москвы).

Ответьте на следующие вопросы:

1. Почему я хочу работать в этом (своем) районе?

Краткое и тезисное изложение ответа на вопрос выше будет эпитафией к вашей работе.

2. Выделить границы выбранного района на карте (Яндекс или любая удобная)
3. Краткая историческая справка выбранного района (достопримечательности, интересные детали и т.д.)
4. Какие преимущества есть в этом районе?
5. Диапазон цен на 1,2,3 - комнатные квартиры в выбранном районе на ВТОРИЧНОМ рынке (ЦИАН.РУ)

*Успехов в выполнении задания!
Мы с Вами, мы рядом,
Учебный Центр «На Петровке»*

Домашнее задание №6

Срок сдачи: четверг 2-ой недели обучения в 09:30

Формат сдачи: письменно в Учебный Центр

Объем: не более 1 страницы текста формата А4

- **Тема:** «Запись встреч на квартире на диктофон»

Просмотрите тему в Ваших конспектах и ответьте на следующие вопросы:

1. Запишите свои 2 встречи на этой неделе на диктофон.
2. Интервал между записями встреч - сутки.
Например: понедельник - среда или вторник - четверг.
3. Инструкция по записи:
 - а) Перед встречей с собственником переведите телефон в режим «Самолет».
 - б) Включите запись в программе «Диктофон» на своем смартфоне или самом диктофоне.
 - в) Положите смартфон на стол рядом с продавцом или держите в руках, подложив под свой ежедневник.
4. Созданные записи отправьте Наставнику Учебного Центра (Татьяне Федосеевой) в личные сообщения Telegram с заметкой:
 - ✓ Своё Имя
 - ✓ Своя фамилия
 - ✓ Дата встречи
 - ✓ Адрес объекта

*Успехов в выполнении задания!
Мы с Вами, мы рядом,
Учебный Центр «На Петровке»*



Что даёт система домашних заданий?

- Возможность отследить динамику
- Отметить темпы в усвоении информации участниками
- Сравнить уровень компетенций участников "до" и "после"
- Формирование привычки «делать»
- Вера в риэлторскую услугу, вера в скрипты и техники продаж
- Полевое обучение, как часть домашних заданий
- Безопасный отсеб «негодных».



Что было, когда не было системы домашних заданий?

- Стажёр имел бОльший выбор и делал
- Трудности в дисциплине ежедневных действий по поиску клиентов
- Трудность осознания необходимости и важности процессов
- Эффект неожиданности и неготовности пахать
- Трудности восприятия планового задания на неделю стажёром
- Отсутствие логической базы в санации стажеров



Домашние
задания

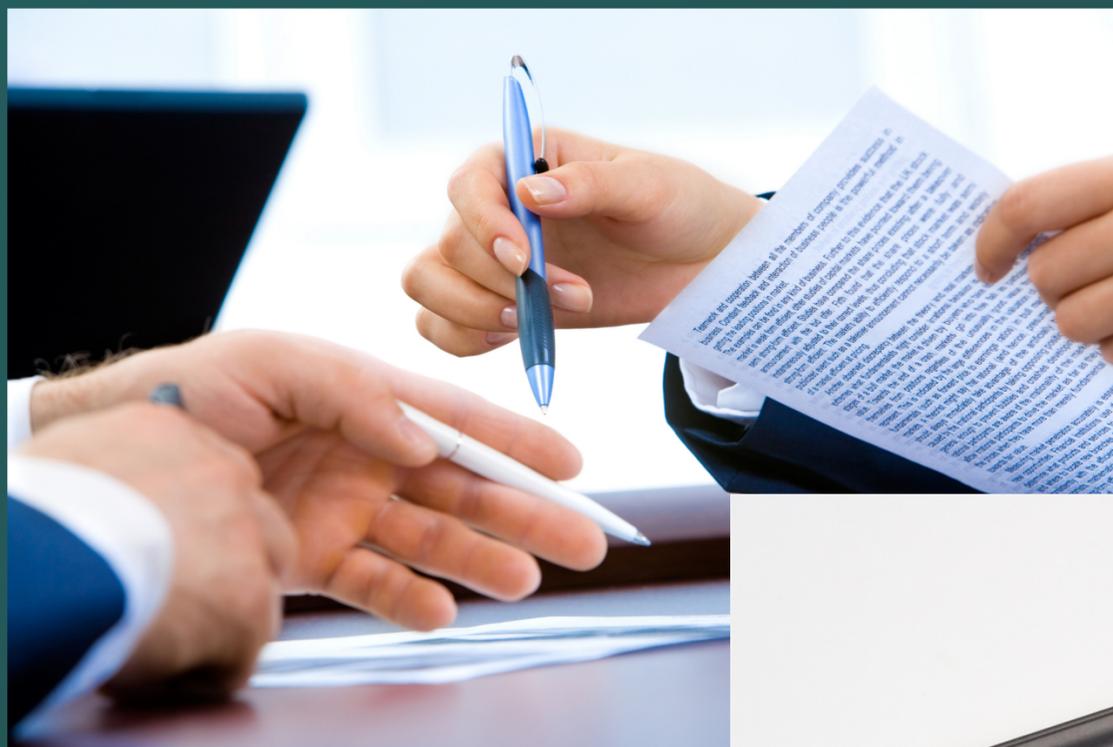


Плановые
задания



Содержание плановых заданий

- Работа с собственником
- Работа с покупателем
- Новостройки
- Объекты, витрина
- Встречи, просмотры
- Записи встреч на диктофон
- Сравнительный анализ рынка
- Отчетность (2 отчета: эмоциональный и "Воронка продаж")





Плановые задания

- Выдаётся каждую неделю в понедельник на планёрке
- Фиксация показателей план/факт 2 раза в неделю
- Отслеживание показателей за счет GOOGLE-отчетности по "Воронке продаж" каждого стажера/агента
- Домашних заданий меньше, больше практических задач

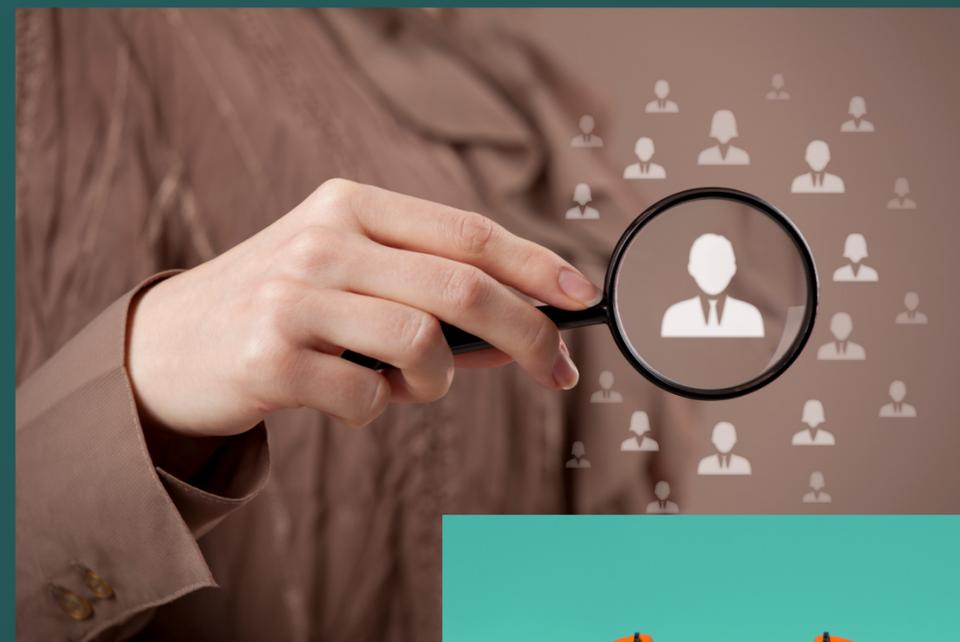


Пример планового задания

Плановое задание для стажера 2й недели обучения:

0. Тренируйте и заучивайте сценарии диалогов каждый день!
1. Совершайте не менее 20 звонков на занятии «Звонки. Поиск клиентов. Назначение встреч» по методам: **Сфера Влияния, ПОС, Непроданные ОН** (имейте список каждый день), используя сценарии диалогов и ответы на возражения.
! Во время звонков НЕ пользуемся CRM-системой. Только блокнот и ручка!
2. Назначайте не менее 4х встреч в день после 17:00 каждый день. Если Вы назначили больше встреч, планируем их на другие дни рабочей недели.
P.S. Если Вы не назначили 4 встречи за день, сделайте больше 15 звонков.
3. Проводите не менее 2-х встреч в день на квартире с собственниками, не менее 10 встреч за неделю, используя пошаговый план 30-минутной маркетинговой презентации с обязательной демонстрацией **Агентской Услуги («Капля»)**. Назначайте интервал между встречами не менее 1 часа (с запасом времени).
4. Запишите все встречи-презентации на диктофон, выберите 2 из них для разбора с наставником в Учебном Центре. Используйте «Авиа-режим» в телефоне при включенном диктофоне.
5. Добавьте в свою витрину, получив разрешение собственника квартиры, (супермаркет) не менее 5 объектов недвижимости (ОН) в неделю, используйте CRM-систему «Квартус».

*Успехов в выполнении задания!
Мы с Вами, мы рядом,
Учебный Центр «На Петровке»*





Резюме

1й месяц - вдохновение

Новая профессия, новый коллектив,
новый опыт и т.д.



2й месяц - рутина

Осознание и принятие рутинной ежедневной работы





Выводы

- Инструмент для определения "более годных"
- "Лакмусовая бумажка" - увидеть потенциал стажёра
- Возможность структурировать стажёров
- Сравнение обучения без домашних и плановых заданий
- Секрет успеха логически объясним: дисциплина и техника
- Последствия невыполнения домашних заданий



Спасибо за внимание!



Мои контакты:

-  Мобильный телефон: 8 916 016 2222
-  Instagramm: www.instagram.com/orehov_vv
-  Facebook: www.facebook.com/orehov.napetrovke