



TCH

Недвижимость
Риэлторские
и юридические
услуги



**СБАЛАНСИРОВАННОЕ ПРИМЕНЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ФОРМ
МАТЕРИАЛЬНОЙ И НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ КАК ДЕЙСТВЕННЫЙ
ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ И УДЕРЖАНИЯ ОПЫТНЫХ АГЕНТОВ**

НЕМНОГО О СЕБЕ:



Руководитель группы компаний
ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ

- ОПЫТ РАБОТЫ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ БОЛЕЕ 13 ЛЕТ
- ИЗ НИХ УЖЕ 8 ЛЕТ ЯВЛЯЮСЬ РУКОВОДИТЕЛЕМ ГРУППЫ КОМПАНИЙ
ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ
- ЧЛЕН РГР И ГРМО
- ИМЕЮ АТТЕСТАТ ПО СПЕЦИАЛИЗАЦИИ «БРОКЕР В СФЕРЕ
НЕДВИЖИМОСТИ»
- АВТОР ТЕХНОЛОГИИ ПОСТРОЕНИЯ КОМПАНИИ НА БАЗЕ ЦУПа
- АДЕПТ ТЕХНОЛОГИИ РЕВОЛЬВЕРНЫХ ПРОДАЖ
- ЯВЛЯЮСЬ ДОКЛАДЧИКОМ НА МНОГИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ
МЕРОПРИЯТИЯХ

НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ЧИСЛЕННОСТЬ СОТРУДНИКОВ КОМПАНИИ СОСТАВЛЯЕТ БОЛЕЕ **180 ЧЕЛОВЕК.**

ОТКРЫТЫ 7 ФИЛИАЛОВ В ГОРОДАХ ПОДМОСКОВЬЯ: **ИВАНТЕЕВКА, ПУШКИНО, КОРОЛЁВ, МЫТИЩИ, ЩЁЛКОВО.**

 [tsn_tatyana](https://www.instagram.com/tsn_tatyana)

 www.facebook.com/sedykh.t

Для сферы недвижимости нормальным является то, что 90% кандидатов на трудоустройство – это новые люди в профессии. И сегодня практически в каждом, по крайней мере, крупном агентстве существуют программы обучения, адаптации, наставничества, т. е. целый комплекс мер, так или иначе способствующих привлечению, скорейшему выходу стажера на результативность и закреплению его в компании. Но в приеме на работу уже опытного агента, безусловно, есть **ОПРЕДЕЛЕННЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:**

- он знает все нюансы профессии
- имеет свою клиентскую базу и рекомендации
- обладает наработанным опытом проведения сделок различной сложности

И компания таким образом избегает затрат на обучение и стажировку такого сотрудника – он сразу выдаёт **результат.**



А ЧЕМ ЖЕ МЫ МОЖЕМ ПРИВЛЕЧЬ ТАКОГО КАНДИДАТА?

БОЛЕЕ ВЫСОКИЙ ДОХОД:

- БОЛЬШЕЕ КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК
- ВЫСОКИЙ ПРОЦЕНТ
- СИСТЕМА БОНУСОВ И ПРЕМИЙ
- ПАРТНЁРСКАЯ ПРОГРАММА





В определенный момент агент достигает того уровня дохода, когда выше и больше уже просто нет острой необходимости. И повторяющиеся дополнительные выплаты, различные бонусы со временем всё равно тоже "приедаются", воспринимаются как должное, и, в результате, материальная мотивация всё больше теряет свой **МОТИВИРУЮЩИЙ ЭФФЕКТ.**

Подход к привлечению и удержанию в компании опытных агентов сродни процессу привлечения клиентов:

необходимо отталкиваться от их нерешенных проблем, неудовлетворенных потребностей, от их «боли».

**В ЧЁМ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ
«БОЛЬ»
ОПЫТНЫХ АГЕНТОВ?**



БОЛЬ 1

СВОБОДНОЕ ВРЕМЯ

ЧТО МОЖЕТ ДАТЬ КОМПАНИЯ:

СЕРВИСЫ И ПОДДЕРЖКУ



БОЛЬ 2

ФИЗИЧЕСКОЕ И ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ

ЧТО МОЖЕТ ДАТЬ КОМПАНИЯ:

ПОСЕЩЕНИЕ
ШТАТНОГО ПСИХОЛОГА
И ОПЛАТУ
МЕДИЦИНСКОГО
ОБСЛЕДОВАНИЯ



БОЛЬ 3

МНОГОЗАДАЧНОСТЬ И ОРГАНИЗОВАННОСТЬ

ЧТО МОЖЕТ ДАТЬ КОМПАНИЯ:

ОТЛАЖЕННЫЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

**ДЕЙСТВУЮЩИЕ
РЕГЛАМЕНТЫ**

**ПРОДУМАННАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ**

ЛИЧНЫЙ АССИСТЕНТ



БОЛЬ 4

НЕДОСТАТОК ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

ЧТО МОЖЕТ ДАТЬ КОМПАНИЯ:

РАЗНОПЛАНОВЫЕ КОРПОРАТИВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ



БОЛЬ 5

ОТСУТСТВИЕ РАЗВИВАЮЩЕЙ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ И ВНЕШНЕЙ МОТИВАЦИИ

ЧТО МОЖЕТ ДАТЬ КОМПАНИЯ:

**РУКОВОДИТЕЛЬ -
ТРЕНЕР И КОУЧ**



БОЛЬ 6

НЕХВАТКА ПРИЗНАНИЯ И СТАТУСНОСТИ

ЧТО МОЖЕТ ДАТЬ КОМПАНИЯ:

СТАТУС, ПРЕФЕРЕНЦИИ,

ЧЛЕНСТВО В

ЭКСПЕРТНОМ КЛУБЕ



СИСТЕМА ГРЕЙДОВ В КОМПАНИИ ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ



БОЛЬ 7

ОТСУТСТВИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ КАРЬЕРНОГО РОСТА

**ЧТО МОЖЕТ ДАТЬ КОМПАНИЯ:
ПРОГРАММУ
КАРЬЕРНОГО РАЗВИТИЯ**



ПРОГРАММА КАРЬЕРНОГО РАЗВИТИЯ

1 СТУПЕНЬ:
ПРЕПОДАВАТЕЛЬ СТАЖЁРСКОГО КУРСА

2 СТУПЕНЬ:
НАСТАВНИК СТАЖЁРА

3 СТУПЕНЬ:
РУКОВОДИТЕЛЬ ГРУППЫ

4 СТУПЕНЬ:
РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

5 СТУПЕНЬ:
РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ

ПОТРЕБНОСТИ ЧЕЛОВЕКА ПО МАСЛОУ

НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ:

ОБУЧЕНИЕ, КОУЧИНГ, РОСТ И РАЗВИТИЕ



Самореализация

СТАТУС, ПРЕФЕРЕНЦИИ, ПРЕСТИЖ



Признание

КОРПОРАТИВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ



Социум

ЗАБОТА И ПОДДЕРЖКА



Безопасность

МАТЕРИАЛЬНАЯ
МОТИВАЦИЯ



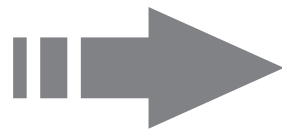
Физиология

НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ ПО ПРИНЦИПУ «КАФЕТЕРИЙ»

- СОБЛЮДЕНИЕ РЕГЛАМЕНТОВ КОМПАНИИ
- СВОЕВРЕМЕННАЯ АКТУАЛИЗАЦИЯ БАЗЫ
- ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ОТЧЁТНОСТИ
- УЧАСТИЕ В КОРПОРАТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ
- ПРЕПОДАВАНИЕ И НАСТАВНИЧЕСТВО



ТСН-БОНУСЫ



ПООЩЕРЕНИЯ

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

**РУКОВОДИТЕЛЬ ГРУППЫ КОМПАНИЙ
ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ**

ТАТЬЯНА РАЧКОВА

8-916-966-35-59

rachkova.t@tsnnev.ru

 **@tsn_tatyana**

 **www.facebook.com/sedykh.t**