

Подбор, адаптация и карьерный рост

Олейников
Василий Петрович

На старт...внимание...марш!!!

1997 год – 4 человек и 1 офис

2007 год – 40 человек, 2 офиса, 1 город

2013 год – 100 человек, 4 офиса, 2 города



Избегайте тех, кто старается подорвать вашу веру в себя.





АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

Опыт имеет значение!



АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
www.riolux.ru

Т. 49 67 07



АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
www.riolux.ru

Т. 49 67 07



АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
www.riolux.ru

Т. 49 67 07



АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
www.riolux.ru

Т. 49 67 07



АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
www.riolux.ru

Т. 49 67 07



АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
www.riolux.ru

Т. 49 67 07



АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
www.riolux.ru

Т. 49 67 07

Методы поиска персонала

АКТИВНЫЕ

- Работа с «теплым кругом» общения: друзья, одноклассники, клиенты.
- Поиск резюме в интернет, рассылка приглашений, звонки.
- Вечер КАРЬЕРЫ

ПАСИВНЫЕ

- Реклама в СМИ по набору персонала
- Реклама в интернет (новости, статьи, баннеры, объявления и др)
- Информационные плакаты, стойки
- Отзывы

Работа пассивными методами



Хочешь получить профессию риэлтора?

Приходи к нам в

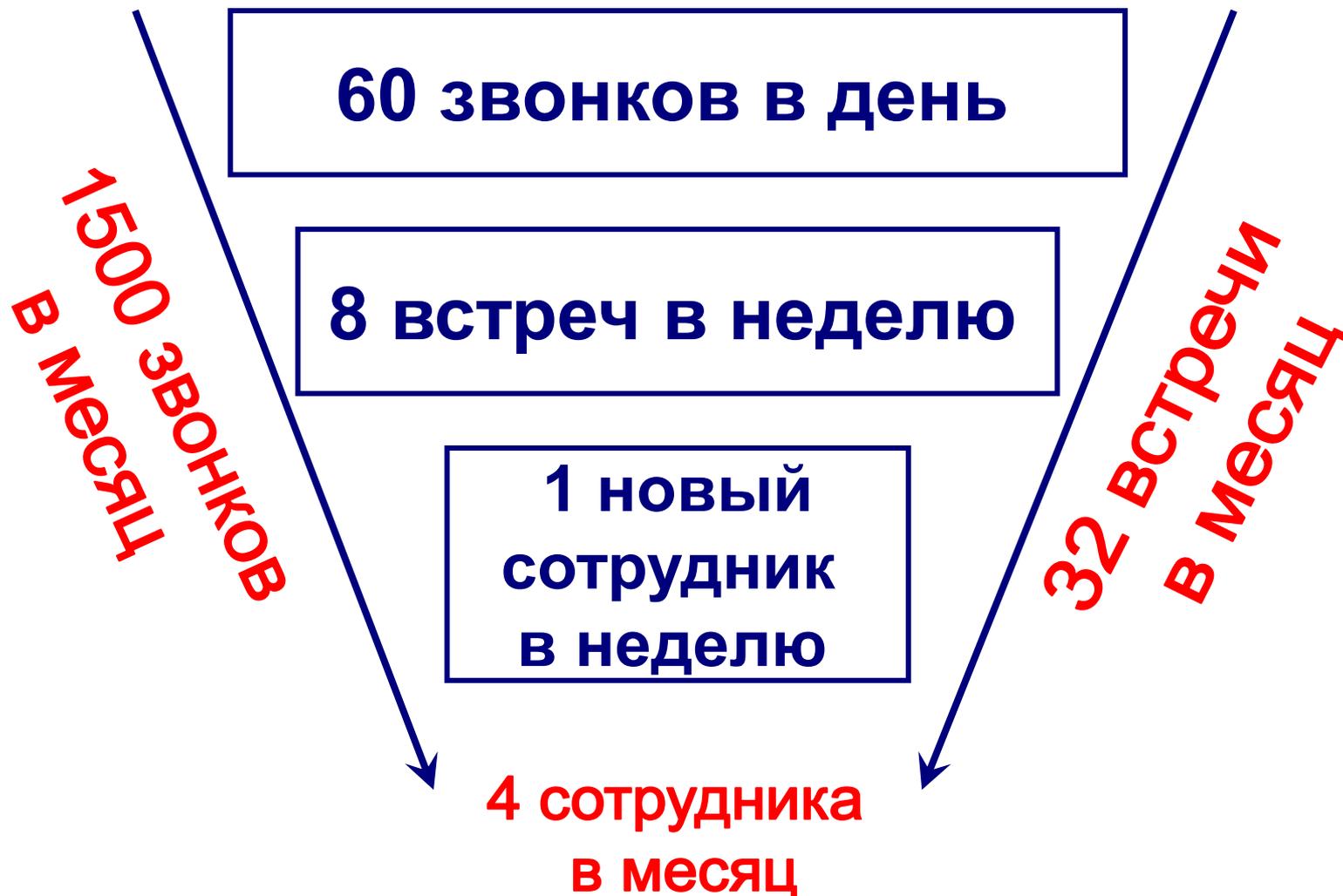
Учебный центр

агентства недвижимости «Рио-Люкс»
на курсы: «Менеджер-Риэлтор».

Мы уверены, что Вы получите все возможности самореализации и хорошего заработка.

контактный телефон **47-47-31**

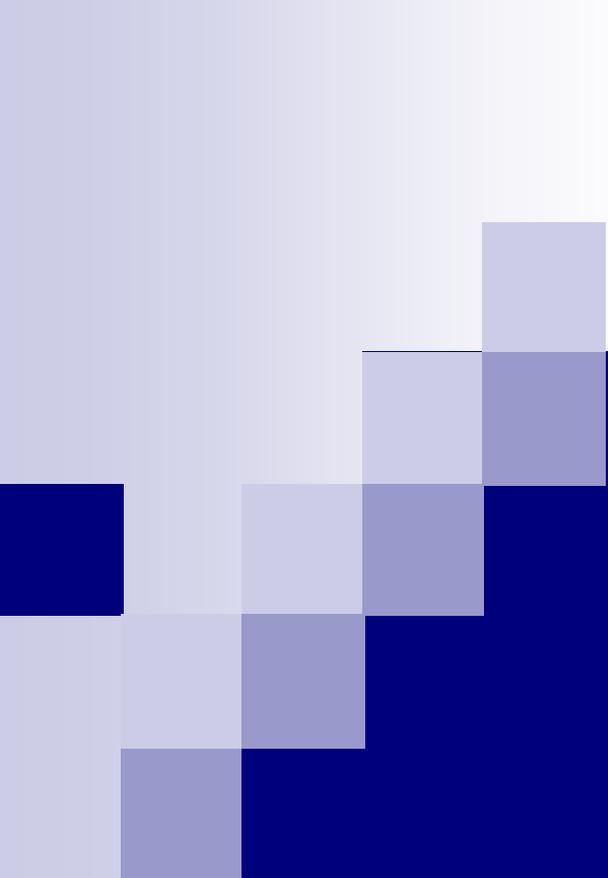
Система поиска персонала



Вечер карьеры



Не стыдись учиться в зрелом возрасте: лучше научиться поздно, чем никогда.



Собеседование

Порядок приема на работу

Порядок приема на работу



→ Резюме → Тесты

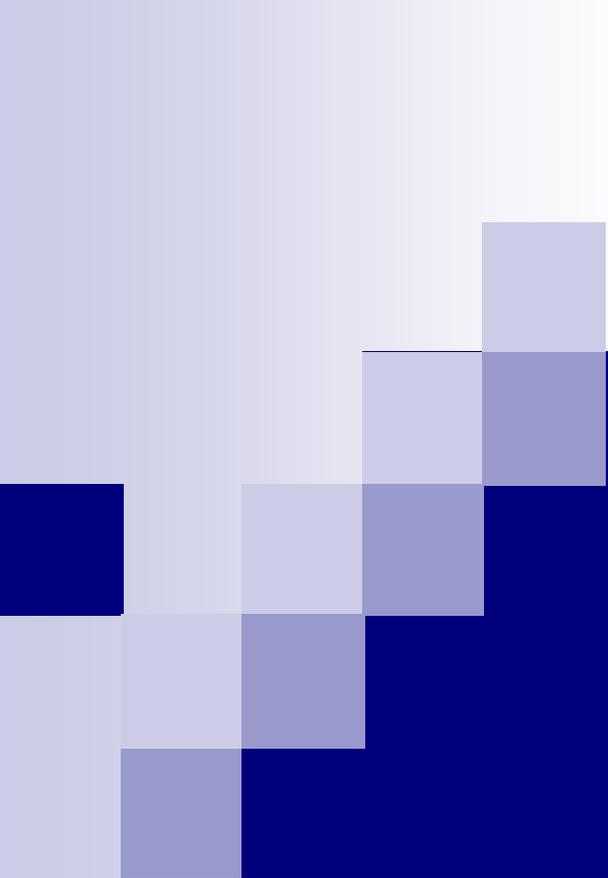
Собеседование
с руководителем
Учебного центра

Обучение
в Учебном центре

Экзамен
по итогам
обучения

Собеседование
с директором АН
и начальником отдела

Стажировка



Учебный центр

*Герои нужны там, где
не хватает профессионалов*

Система обучения персонала



Базовый курс



4 недели
5 раз в неделю
по 2 часа в день



Бизнес – инкубатор (8 недели)

- **1-2 неделя:** Знакомство с компанией. Структура компании. Отделы. Услуги предоставляемые компанией. Стоимость услуг. Дресс-код. Система отплаты агентов. Основные этапы риэлторский деятельности. Особенности оценки объекта. Сравнительный анализ. Ознакомление с наполняемостью Маркетинговой папки
- **3-4 неделя:** Методы привлечения клиентов. Особенности технологии по поиску собственников. Особенности работы с возражениями клиентов. Работа с ТОП-100.
- **5-6 неделя:** Технология показа объекта. Ознакомление с Презентационной папкой. Акт осмотра по Агентскому договору.
- **7-8 неделя:** Планирование работы стажера на неделю\день. Работа с ТОП-100. Обзвон с использованием диалога «Сфера влияния». Список собственников до 20 шт. Разместить 10 объявлений на объявлений на «Куплю». Работа по Отложенному спросу. Обзвон найденных собственников с использованием диалога «Поиск собственника». Проведение 2-х встреч с найденными собственниками.

Планинг и задачи риэлтора



Недвижимость

ID: 13246

Челябинская обл.

0 пополнить счет

В сети

● Моя страница [Ред.](#)

Купля / Продажа

- Купить объект
- Продать объект

Аренда

- Арендовать объект
- Сдать в аренду

- Мои записи
- Мои сообщения
- Мои контакты
- Мои клиенты
- Мои документы
- Мои коллеги

Агентство

- Сотрудники
- Поручения

Понедельник, 16 Сентября 2013

Настройки

| | |
|-------|---|
| 00 | |
| 8 30 | Совещание директоров на КМ 136 |
| 9 00 | Общее собрание на КМ 136 |
| 9 30 | |
| 10 00 | Совещание с руководителями отделов |
| 10 30 | Проверить договоры |
| 11 00 | Баженова (сайт-ипотека), Кирюхина (Фаэтон), Соколова (бригада-план) |
| 11 30 | Расписание учебы (Матвеева) |
| 12 00 | Учеба на КМ |
| 12 30 | |
| 13 00 | |
| 13 30 | |
| 14 00 | ФАЭТОН (24000-оплатить за сентябрь) |
| 14 30 | |
| 15 00 | ПЛАН |
| 15 30 | |
| 16 00 | Встреча с Зорь... |

План работы (Задачи)

Сентябрь <<< >>>

| Пн | Вт | Ср | Чт | Пт | Сб | Вс |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | | | | | 1 |
| 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 |
| 30 | | | | | | |

История работы с системой

- 16.09.2013 11:13:22 Успешная авторизация пользователя
- 16.09.2013 14:36:59 Успешная авторизация пользователя
- 16.09.2013 14:38:09 Добавление события: 16.09.2013 08:30: Совещание директоров на КМ 136
- 16.09.2013 14:39:14 Добавление события: 16.09.2013 09:00: Общее собрание на КМ 136

Пример планирования дня

1 день: Знакомство с компанией

- Структура компании
- Корпоративные стандарты
- Структура обучения
- Ежедневный план работы
- Ежедневный график работы
- Практическая работа «Сфера влияния» ТОП – 100
- Диалог «Звонок по списку ТОП-100»

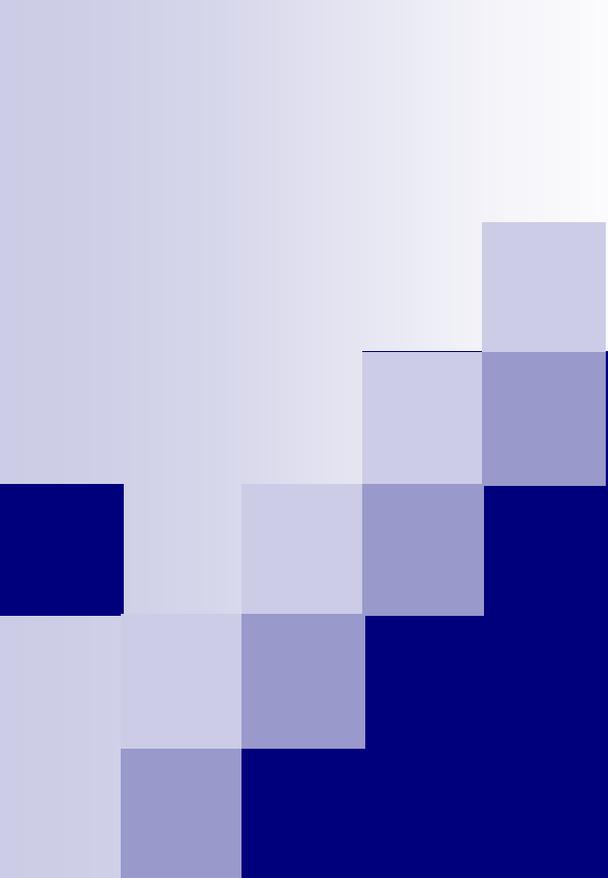
5 день:

- Диалог «Презентация услуги на объекте»
- Проведение просмотра квартиры
- Поиск собственников в интернете - 20 человек
- Работа с клиентской базой
- Прозвон отложенного спроса

Конкурс «Лучший молодой сотрудник»

Условие: Максимальный чек

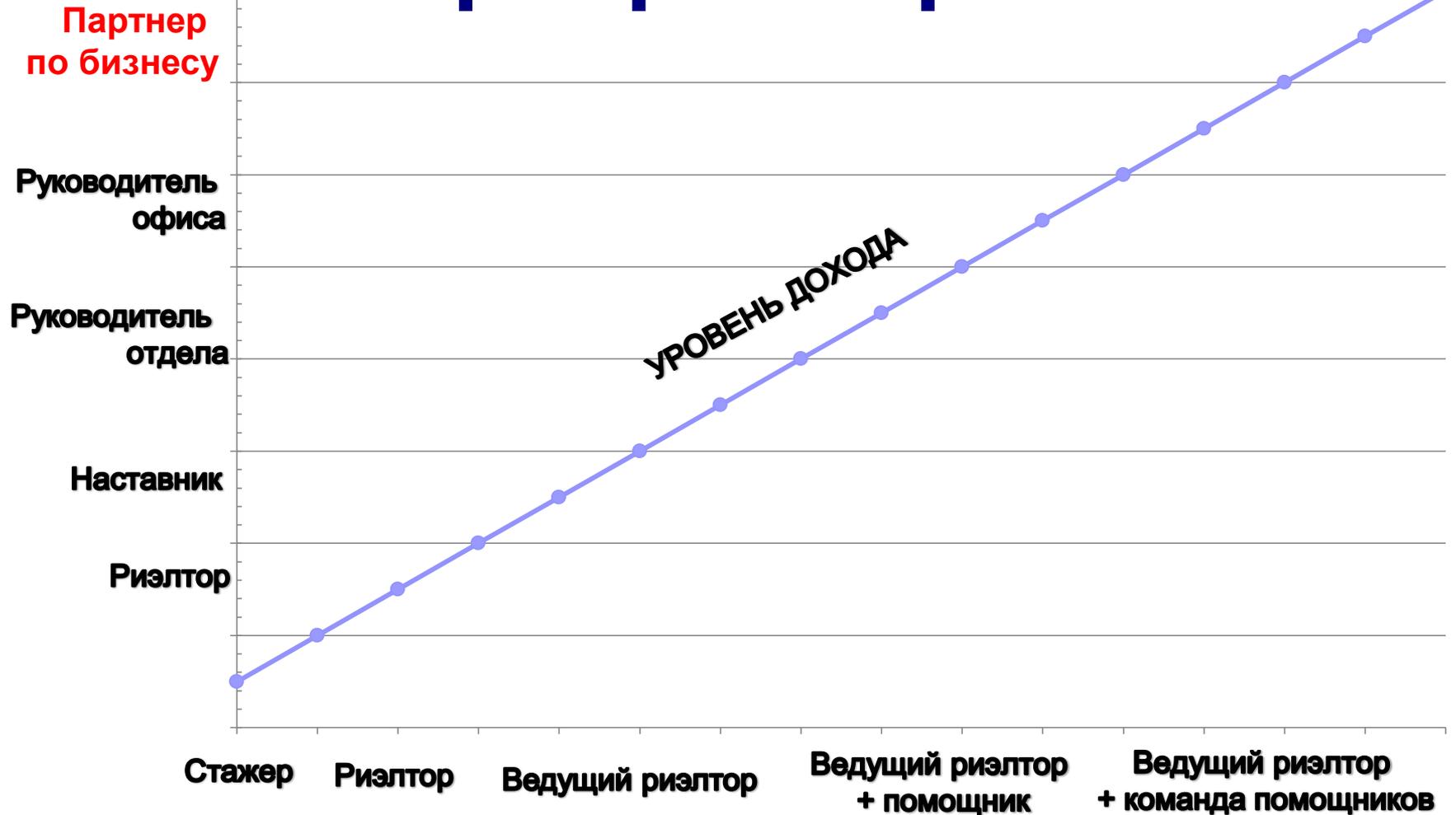




Карьерный рост

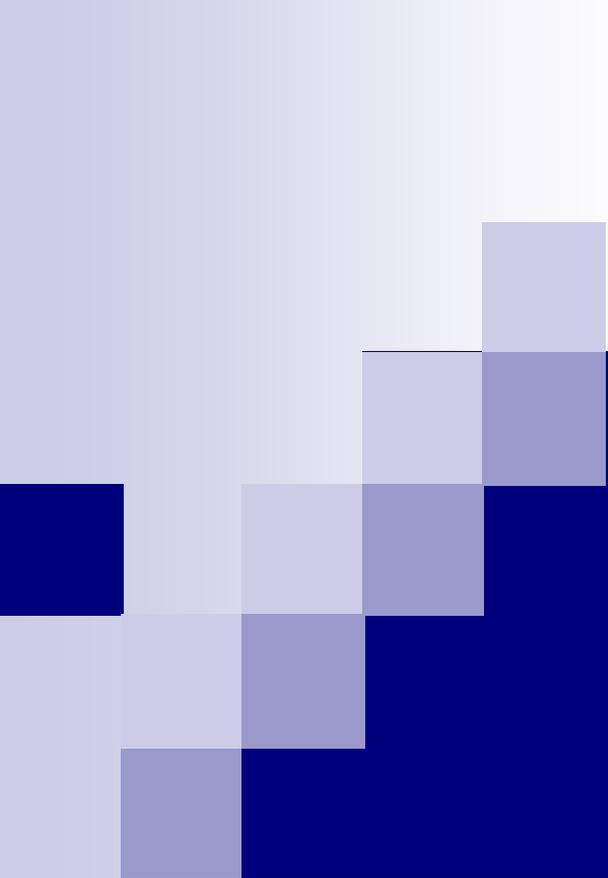
**Великие возможности
приходят ко всем, но многие
даже не знают, что
встретились с ними.**

Карьерный рост



Сервис для каждого сотрудника





Спасибо за внимание

Олейников Василий
Петрович

8-912-030-20-30