

# Технологии и инструменты рекрутинга в современных условиях риэлторского бизнеса. Секреты привлечения агентов



Васильева  
Юлия Владимировна

Директор по персоналу, руководитель  
корпоративного университета ГК "Простор" (Москва)

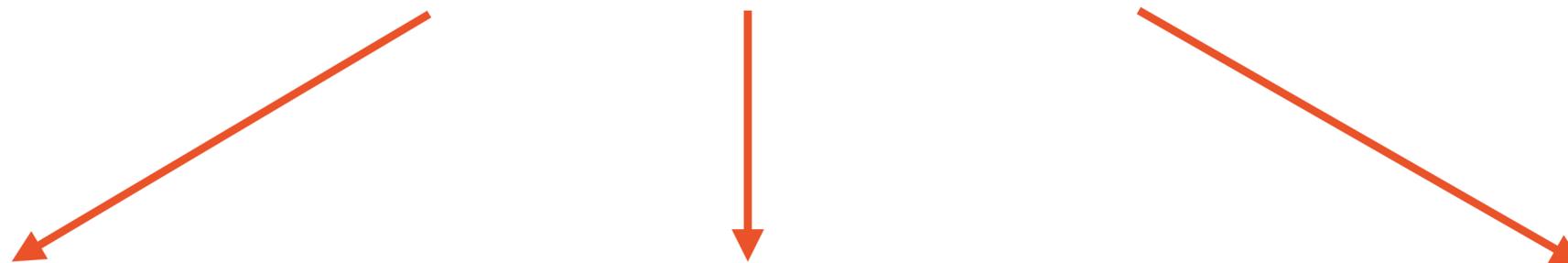


# HR в Компании, как четко отлаженный бизнес-процесс



## RECRUITMENT

(конвейер по производству сотрудников)



Поиск и обучение квалифицированного  
«производственника на конвейере» -  
hr-менеджера

Четко описанный, алгоритмизированный  
и отлаженный процесс на каждом  
из этапов набора персонала

KPI  
hr-менеджеров

На поиск и обучение hr-менеджера  
требуется не менее 1 года



.....>  
не менее 1 года



## Превращение

1. Внешний вид
2. Постановка речи
3. Увеличение словарного запаса
4. Понимание базовых технологических этапов риэлторского бизнеса
5. Четкое знание алгоритмов набора и обучение агентского персонала
6. Знание скриптов и умение ответить на любое возражение
7. Навыки холодных продаж
8. Навыки публичного выступления
9. Высокая эмоциональная компетентность в работе
10. Навыки работы на результат, а не на процесс
11. Навыки ФЕИ, превращение ТЫКВЫ В КАРЕТУ и БУХГАЛТЕРА в УБЕЖДЕННОГО РИЭЛТОРА



# HR-менеджер, квалифицированный «продавец» вакансий

Мы не анализируем сильные и слабые  
личностные и деловые качества  
соискателя



Мы анализируем возможность соискателя  
«купить» нашу вакансию и вероятность  
«применения» соискателем вакансии  
в дальнейшем



# HR воронка «ПРОДАЖ»



90 соискателей, записанных  
на ассесмент



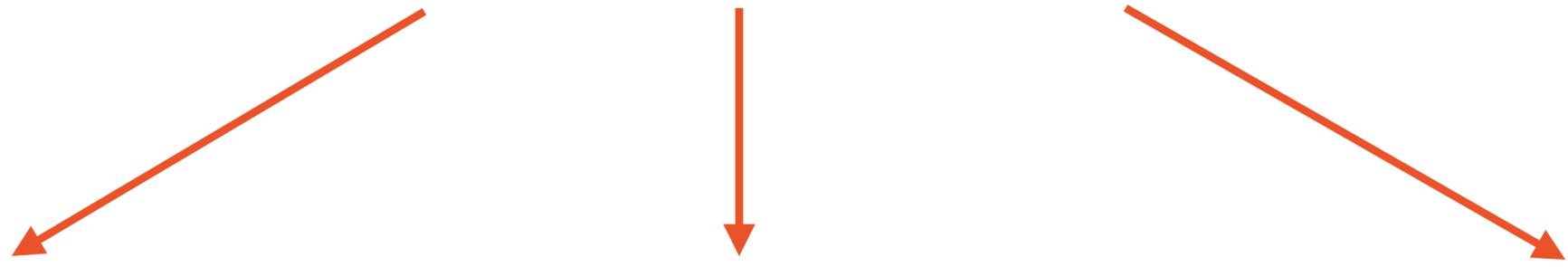
30 соискателей придут  
на ассесмент



5 будут приняты на работу,  
строго через обучение

3 ассесмента в неделю  
цикл набора каждые 3 недели

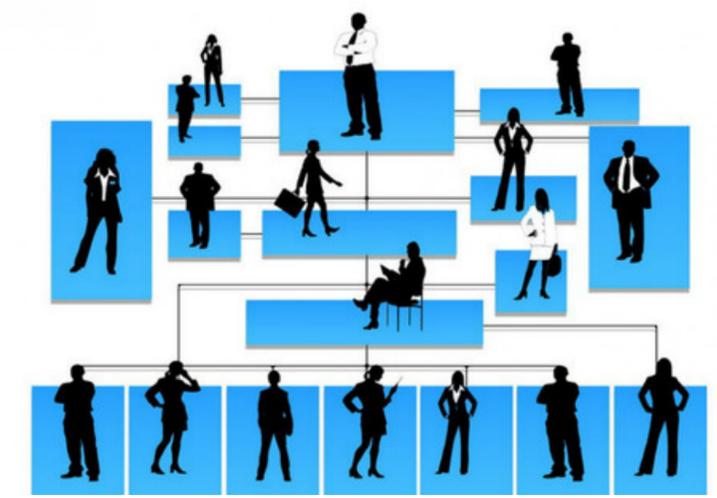
# Зона поиска соискателей



Сайты о работе



Социальные сети



Хантинговые технологии

Ассесмент строится по принципу  
«КУПИ БУДУЩЕЕ»

ОТКРОЙ

**ПРОСТОР**

СВОИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ



Президент Америки, когда-то  
был риэлтором

Ассесмент за 2 часа решает задачи оценки «платежеспособности» соискателя и возможности «продажи» вакансии.

Формирует эффект «интриги», высокой конкуренции и дефицита.



## Торопись или «купят» другие!

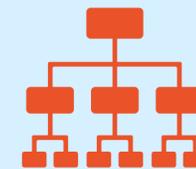
- Подогрев амбиций соискателя
- Формирование картины успешного риэлторского будущего
- Работа с возражениями
- Предложение «купить» вакансию ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС, так как есть много других желающих



- Цикл набора 3 недели



- 3 Ассесмента в неделю



- Формируется группа на обучение 34 человека

## Обучение проводится централизованно в КУ Компании

Обучение длится 7 дней



Юридический блок



Технология проведения сделок



Психологические аспекты  
взаимодействия с клиентом

Формат обучения : лекции, семинары и тренинги

После обучения экзамен и распределение по офисам

# НАШ ПУТЬ – ТВОЙ ПУТЬ

директор офиса

руководитель отдела продаж

наставник

эксперт

стажер

ОТКРОЙ

 **ПРОСТОР**

**СВОИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ**



Агентство недвижимости



## Васильева Юлия Владимировна

директор по персоналу, руководитель  
корпоративного университета  
ГК "Простор" (Москва)

[www.naprostore.ru](http://www.naprostore.ru)