



# **«Вертикальная и горизонтальная» мотивации в агентстве недвижимости**

# Для успешного отдела продаж:

- ✓ Эффективные методы рекрутинга
- ✓ Грамотное обучение новичков
- ✓ Выстроенные бизнес-процессы
- ✓ Рабочая система менеджмента
- ✓ **Система мотивации в компании**

Чаще всего систему мотивации рассматривают в самом конце списка, не уделяя ей должного внимания, или так и не доходя до неё...

# Когда мы вспоминаем о мотивации?

Как правило мы мотивируем только «успешных» сотрудников, которые приносят ощутимый результат, и создаём санкции и барьеры для тех, у кого его нет.



# На самом деле...

Мотивации не нужно уделять много времени, однако нужно делать это постоянно в течение всего процесса работы сотрудника в компании:

Какие агенты действительно эффективны?

- ✓ Умеют планировать своё рабочее время
- ✓ Умеют ставить цели и достигать их
- ✓ Могут отвечать за результат работы

Для этих агентов важно смотреть «дальше своего носа», им нужно знать, «для чего» они работают!

# Что, если...

Что будет, если мы не поставим цели этим агентам?



Они поставят себе цели сами!

# «Горизонтальная мотивация»

Возможность максимального **профессионального** роста сотрудника внутри компании:

- ✓ Развитие по различным сферам работы
- ✓ Второстепенные навыки (юрист/страховка)
- ✓ Личный маркетинг (социальные сети/сайты)
- ✓ Самореализация (экспертность/выступления)

Методы реализации:

«Круглые столы», «Деловые бизнес-завтраки»,  
«Встречи с экспертами», «Кружки по интересам»

# «Вертикальная мотивация»

Возможность максимального **карьерного** роста сотрудника внутри компании:

- ✓ Карьерная лестница (Менеджер/РОП/Директор)
- ✓ Налагание ответственности (Профсоюзы)
- ✓ Управление компанией (Партнёрство)
- ✓ Наставничество (Обмен опытом)
- ✓ Открытие филиалов (Франчайзинг)

С первого дня работы в компании сотрудник должен видеть возможности для своего развития.

# Важно!

«Горизонтальная» и «вертикальная» мотивация должны быть выстроены в первую очередь!

Это как «направляющие» по которым потом вы будете направлять персонал своей компании.



# Очень важно!

Довольный сотрудник:

- ✓ Остаётся лоялен к компании максимально долгое время
- ✓ Привлекает в компанию новых лучших сотрудников
- ✓ Является носителем «ценностей» компании
- ✓ Является хорошей «визитной карточкой» в борьбе за новые кадры



# Вместо послесловия

Если каждый из нас задаст себе вопрос

*«Что я могу сделать для своего агента»*

До того, чтобы спросить себя

*«Что я могу получить от своего агента?»*

То мы увидим принципиально новые качественные отношения внутри своих компаний...

И возможно, навсегда решим вопрос рекрутинга!

**P.S. Тест Герцберга вам в помощь!**

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Sergey Shubert', is positioned at the bottom right of the page. The signature is written in a cursive style and is flanked by horizontal lines on both sides.

# Спасибо!

Если у вас ещё остались вопросы,  
я с удовольствием отвечу на них  
в течение всей конференции

#СЕРГЕЙШУЛИК

#МАКРОМИРНЕДВИЖИМОСТЬ

