

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС**

# **Сам себе наставник: ТЕХНОЛОГИИ самообразования в риэлторском бизнесе!**

**7-11  
ОКТАБРЯ**

**СПБКОНГРЕСС.РФ**



# WHO is MR. GUSEV?

- Работаю в real estate 22 года.
- Владелец autodacha.com.
- Совладелец агентства недвижимости «Деловой партнер».
- Консультант агентств недвижимости и строительных компаний.
- Профессиональный бизнес – тренер.
- Лучший бизнес – тренер рынка недвижимости России 2015 года.
- Счастливый муж и отец троих детей.
- Кандидат педагогических наук.





**ALEKSEIGU  
SEVPITER**



**Нассим Талеб: "У вас должны быть варианты, чтобы выйти из клетки и изменить свое видение"**





BERNARD DOLMAN présente  
UN FILM DE  
**ONE + ONE**  
JEAN-LUC GODARD  
AVEC LES  
ROLLING STONES

8	9	10	11	12	13	14	15
23	24	25	26	27	28	29	30
38	39	40	41	42	43	44	45
53	54	55	56	57	58	59	60

# Наставничество

Отношения, в которых опытный или более сведущий человек помогает менее опытному или менее сведущему усвоить определенные компетенции. Опыт и знания, относительно которых строятся отношения наставничества, могут касаться как особой профессиональной тематики, так и широкого круга вопросов личного развития. Сферы применения наставничества: адаптация молодых специалистов, услуги личного развития. Википедия.

# Наставничество

**Наставником** называют лицо, которое передает знания и опыт. Википедия.

# Инструменты развития подчиненных

- 1. Инструктирование** – описание алгоритма действий в конкретной ситуации и по отношению к конкретной задаче.
- 2. Формирование развивающего задания** – постановка подчиненному задачи, которая заставит его выйти из «зоны комфорта» и побудит к освоению новых знаний и навыков.
- 3. Личный пример** – демонстрация эффективной модели поведения.
- 4. Обратная связь** – оценка поведения сотрудника с ориентацией на изменение поведения в будущем.
- 5. Мотивирование** - побуждение к развитию, актуализация ключевых потребностей сотрудника в направлении развития

## 5 техник наставничества.

1. Сопровождение: наставник выполняет учебные задачи вместе с учеником.
2. Посев: техника, которая применяется для подготовки ученика к изменениям..
3. Каталиизация: Наставник может погрузить ученика просто в водоворот изменений, провоцируя новый способ мышления, изменения в идентичности и/или перестройку жизненных ценностей.
4. Демонстрация: способ объяснения непонятого собственным примером, показом своих умений. Наставник показывает то, о чем говорит, показывает собственным поведением.
5. Сбор урожая: применяется для замечания, осознание достижений, подведение итогов. В этом случае наставник задает вопрос: «Чему ты научился?», «Насколько это полезно?»



**С чего начать  
самообразование?**



**Формулировать**  
**СМЫСЛЫ**  
**стратегически**  
**ВЫГОДНО**

# Зачем обучаться?



**Выбери главное....**

## 3 оптимальных критерия выбора направления для обучения

1. Это поднимает  
профессиональную  
самооценку!

3 оптимальных критерия выбора  
направления для обучения

2. Это доставляет  
удовольствие!

# 3 оптимальных критерия выбора направления для обучения

## 3. Приносит деньги!



Если нельзя сказать  
однозначное «Да», то скажите  
однозначное «Нет».

## Шаги к результату

Оцените имеющуюся  
практику обучения

# Шаги к результату

Поставьте конкретную цель

# Шаги к результату

# Выстройте кругозор

# Шаги к результату

Организовать рабочее место

# Шаги к результату. Организовать рабочую среду.



# Как работать с информацией....

1. Начинайте с любого места!

# Как работать с информацией....

## 2. Ищите точки продвижения!

Как работать с информацией....

**3. Используйте разные  
источники!**

Как работать с информацией....

## 4. Составляйте рейтинги



**Самообразование исключает  
пассивность**

Как работать с информацией....

5. Экспериментируйте с  
методами записи.....

# Барьеры эффективной самоорганизации

1. Нечеткая постановка целей
  2. Отсутствие приоритетов в делах
  3. Отсутствие ясного представления о предстоящих задачах и путях их решения
  4. Непродуманное планирование рабочего дня
  5. Личная неорганизованность
  6. Отсутствие системы в работе с входящими задачами
  7. Недостаточное разделение труда, выполнение чужой работы, неспособность сказать «нет»
  8. Готовность тратить время на второстепенные телефонные звонки, письма и разговоры
  9. Неспособность довести дело до конца, потеря интереса к задаче
  10. Участие в неэффективных переговорах
  11. Обсуждение сложных вопросов без надлежащей подготовки
  12. Синдром «откладывания»
  13. Стремление знать все детали, прежде чем действовать
  14. Редкое делегирование (или его отсутствие)
  15. Дела, которые можно решить по телефону или e-mail'у, переносятся на личную встречу...
- и это еще далеко не все...

# Правила реализации плана самообразования

- Вы приняли ответственность за собственное развитие
- Вы храните составленный план в ближайшем доступе
- Вам известно, что и когда должно быть сделано
- Вы точно знаете, как оценить результат
- Вы выделяете точки промежуточного контроля, регулярно (не реже раза в месяц) проводите мониторинг результатов, своевременно вносите коррективы в план
- Все коррективы вносятся в электронную версию плана (первичная версия при этом остается для последующего анализа)
- У Вас есть четкие правила переноса действий, которые не могут быть выполнены в запланированный срок
- Вы не отменяете развивающие действия полностью. Если их выполнение невозможно, Вы заменяете их на равноценные
- В текущем планировании Вы четко расставляете приоритеты, уделяя должное внимание задачам по реализации ИПР

**Взять**

Хочу, буду, надо

**Дать**

Что может взять у меня мир,  
клиенты...

# Защита мотивации

# Составить расписание

# Защита мотивации

Планируйте окончание и награду

# Защита мотивации

Даже если пропускаете – не бросайте

# Защита мотивации

Подготовьтесь к препятствиям

# Защита мотивации

Найдите своих людей

# Защита мотивации

Ищите баланс

# Защита мотивации

Ваши цели вне зоны комфорта

# Обратная связь как помощник

## 1. Тестируйте себя

## Обратная связь как помощник

# 2. Чем быстрее фидбек, тем лучшее

# Обратная связь как помощник

## 3. Учите другого

## Обратная связь как помощник

# 4. Ищите разных экспертов

## Обратная связь как помощник

# 5. Найдите тренера, поймите его критерии

И напоследок:

- Документировать процесс
- Анализировать прошлый опыт
- Собирать все идеи
- Изучать свои ошибки

# Спасибо за внимание!

 **Alekseigusevpiter**

 **Auto\_dacha**

**vk.com/trenergusevru**

**[www.facebook.com/trenergusev](http://www.facebook.com/trenergusev)**