

ПЕРСПЕКТИВА
ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ



Адаптация - 24
программа адаптации
стажеров с быстрым
ВЫХОДОМ на сделку

Спикеры:



**Лейсян
Басырова**

 [@basyrova_leisan](https://www.instagram.com/basyrova_leisan)



**Марат
Баймухаметов**

 [@marat_baimukhametov](https://www.instagram.com/marat_baimukhametov)

**За самые
интересные
вопросы
разыграем**



**План захват 2.0
Книга Руководителя группы**

За самые интересные вопросы разыграем



Бесплатное участие
в 2-х дневном обучающем Интенсиве
в г. Уфа 19-20 октября 2020 г.

График мероприятий в работе новичка



Нулевая неделя

- 1. Оформление — подписание договора, внутренних документов.**
- 2. Выдача сим-карты**
- 3. Ознакомление с мотивацией и правилами поведения**
- 4. Экскурсия по офису, знакомство группой и рабочим местом.**



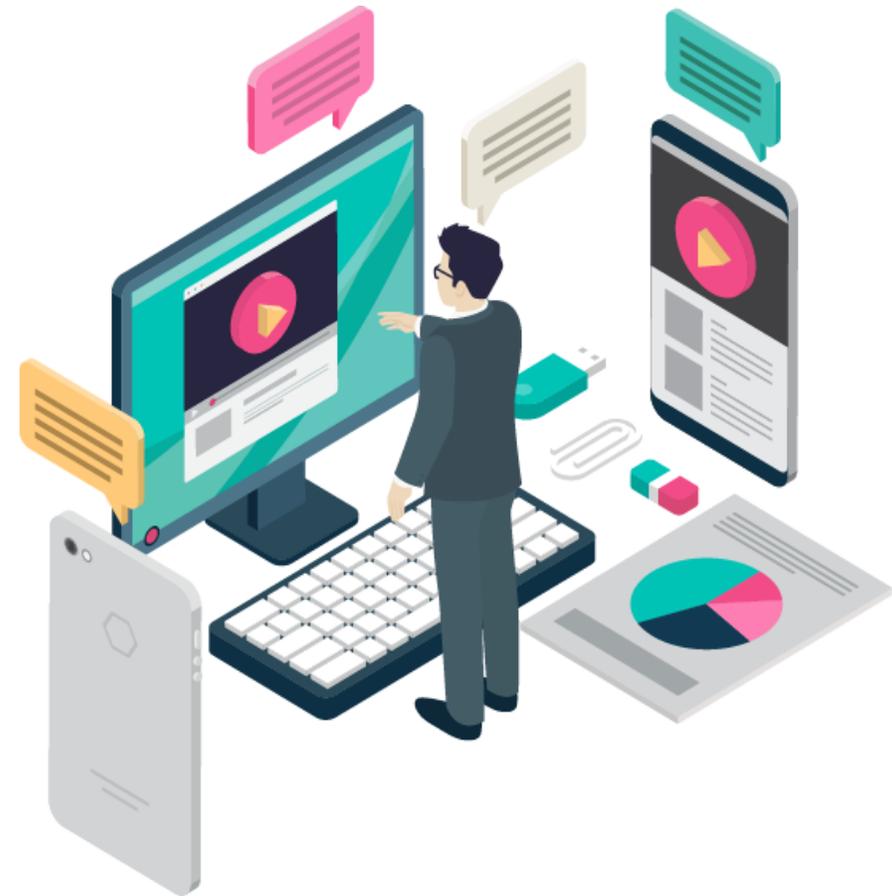
Нулевая неделя

5. Встреча один на один с РГ



Нулевая неделя

6. Создание корпоративной электронной почты



Нулевая неделя

7. Создание аккаунта в Инстаграм, Вконтакте, WhatsApp агента, подключение к чатам.

Цель: научить агента через социальные сети работать по продвижению личного бренда, услуги, объектов недвижимости. Нарработка клиентской базы.

Результат: узнаваемость агента и агентства через социальные сети



Нулевая неделя

8. Подключение CRM, обучение CRM

The screenshot displays a CRM application interface for a lead card titled 'Заявка #1805'. The interface is organized into several sections:

- Contacts (Контакты):** Lists 'Ольга Михайлив' and 'Олег Михайлив'. The contact card for Olga includes fields for name, phone number (063) 522-31-51, and email. A comment indicates that the contact can be shown in the evening and on weekends.
- Object (Объект):** Provides details about the property, including the number of rooms (2), total area (62), living area (40), kitchen area (14), floor (5), and number of floors (16). It also lists the district (Goloseevskiy), metro station (Goloseevskaya), price (15,000), and current status (Euro-renovation).
- Photos (Фото):** Shows a list of seven photos (1.jpg to 7.jpg) that failed to load, each marked with a red 'X'.
- Lead Processing (Обработка заявки):** Indicates the lead was added on 21.05.2018 at 15:41, is currently 'Active' (Активно), and is managed by Maria Gatsenko.

The top navigation bar includes icons for Заявки, Задачи (14), Контакты, Почта (10), Звонки, Отчеты, and Настройки. The breadcrumb trail shows the path: Базы заявок > Недвижимость - Аренда квартир > Заявка #1805.

Нулевая неделя

9. РГ закрепил знания по ценообразованию.
Стажер заполнил таблицы. Сдал экзамен.



Нулевая неделя

10. РГ знакомит стажера с обязательными видеороликами (по оферте, холодным звонкам, показам, встречам, обучением от управляющей компании) и т. д.



Нулевая неделя

11. РГ проводит обучение по презентационной папке



Нулевая неделя

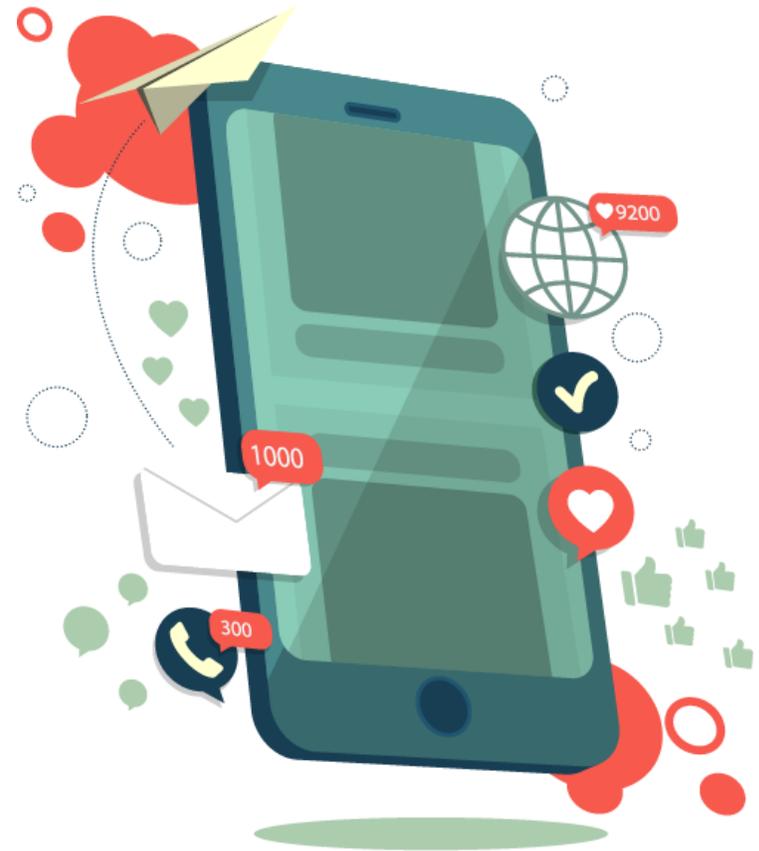
**12. Подготовка СМС
визитки по установленному
шаблону.**



Нулевая неделя

13. Рассылка.

Стажер делает рассылку знакомым со своей адресной книгой по шаблону.



Список 100

- Подготовка предварительного списка (теплый круг)
- Обзвон под контролем РГ
- Окончательное формирование в первые выходные дни
- Обзвон окончательного списка (в первые выходные дни)

**Первая
неделя**



Список 100

- Анализ результатов обзвона в первый рабочий день недели



Если появился собственник

- Выезд РГ со стажером на объект
- Проведение переговоров
- Приглашение клиента в офис



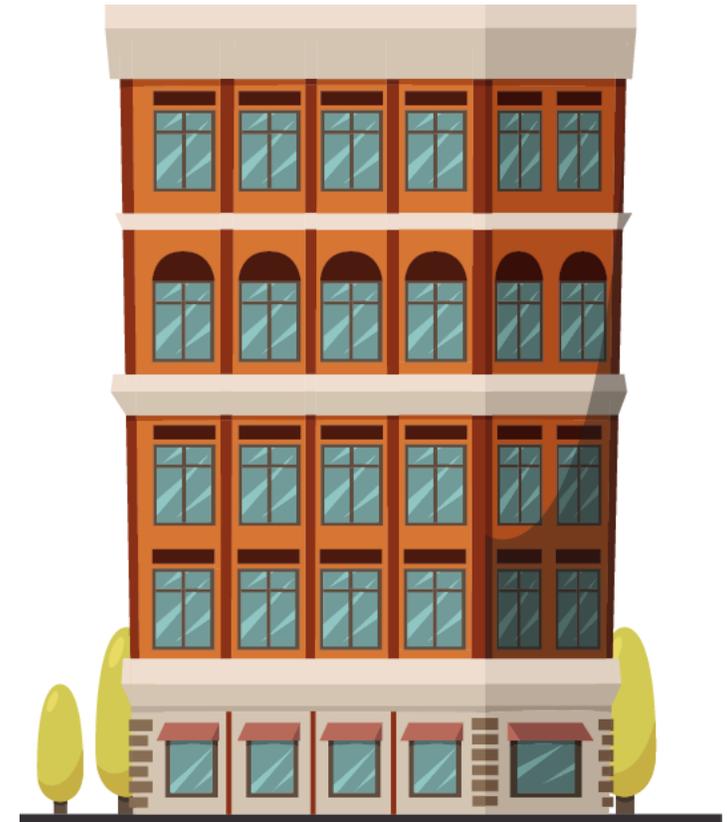
Если появился покупатель на вторичное жилье

- Стажер приглашает клиента в офис (телефонный звонок делается в присутствии РГ).



Если появился покупатель на новостройку

- РГ передает клиента опытному агенту. Переговоры с клиентом проводит опытный агент со стажером.



Изучение новостроек

- Стажер изучает одну стройку (ЖК), сдает экзамен, учит наизусть скрипт входящего звонка по первичке.



Расклейка

- Стажер учит наизусть скрипт приёма звонка с расклейки. Стажер проводит расклейку о продаже конкретного объект либо о поиске собственника.



Холодные звонки

- Стажер учит наизусть скрипт холодного звонка. Делает 5 ХОЛОДНЫХ ЗВОНКОВ



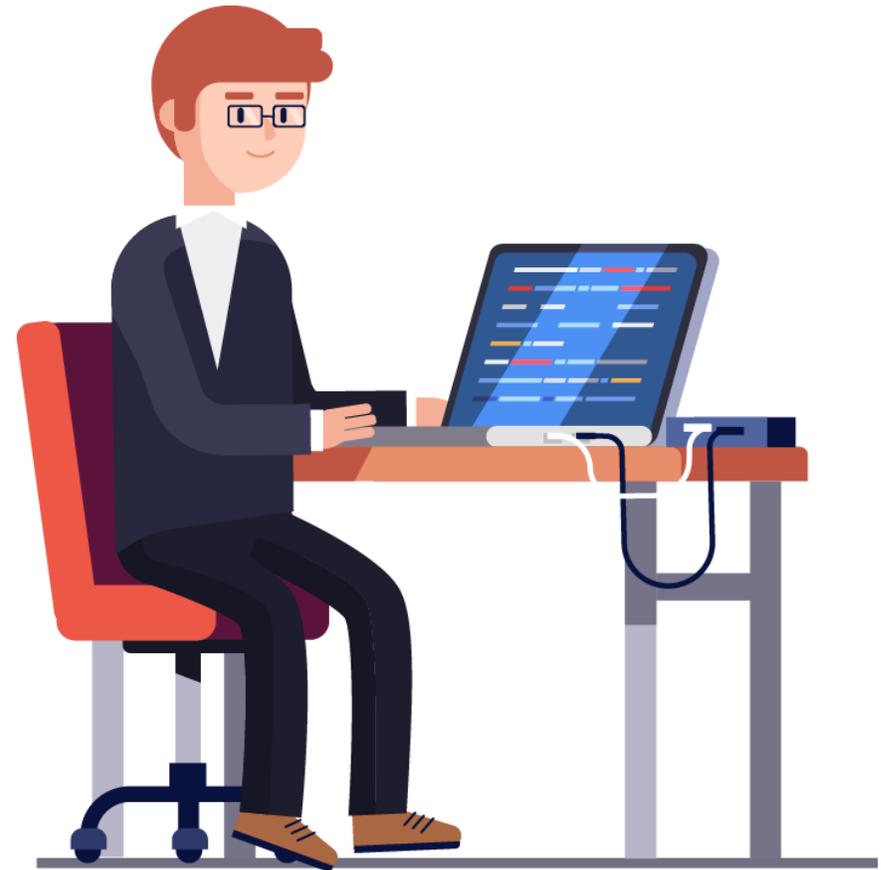
Показ

- РГ отправляет стажера на показ и встречу с опытным агентом.



Передача объекта

- Передача объекта из базы группы новичку с готовым портфолио. Изучение аналогов переданного объекта. (на усмотрение РГ)



Знакомство с объектом

- Агент, передающий объект, выезжает со стажером на объект и знакомит его клиентом.



Ваши вопросы



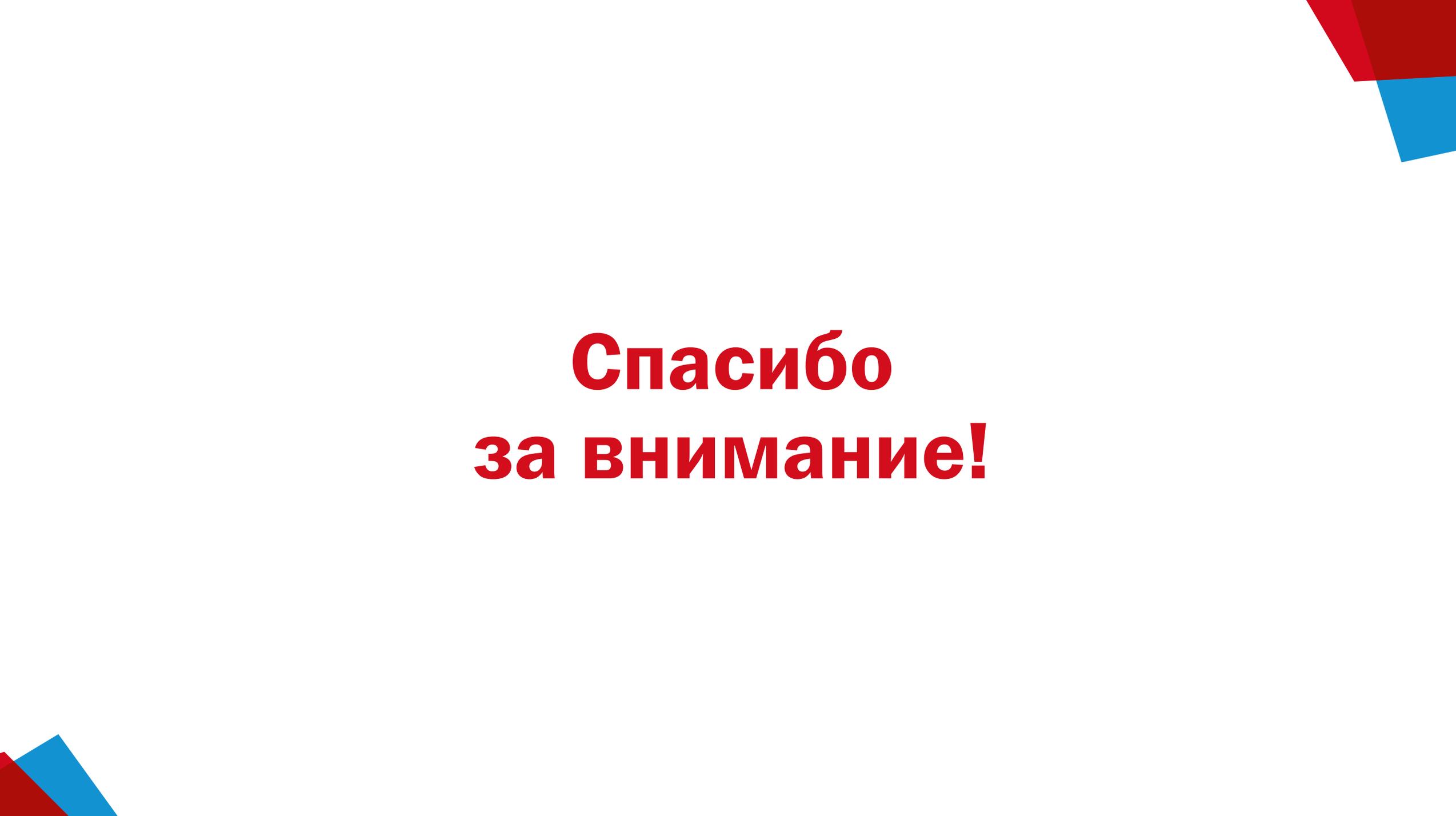
**Лейсян
Басырова**

 [@basyrova_leisan](https://www.instagram.com/basyrova_leisan)



**Марат
Баймухаметов**

 [@marat_baimukhametov](https://www.instagram.com/marat_baimukhametov)



**Спасибо
за внимание!**