



9 ЭФФЕКТИВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ ВЫСОКОДОХОДНЫМ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ



Александр Чернов
Директор компании «КЛЮЧ-ИНВЕСТ»
Член совета НП РГР «Южный Урал»

УСПЕШНЫЙ АГЕНТ ПО НЕДВИЖИМОСТИ СЕГОДНЯ - ЭТО



**МЕНЕДЖЕР
АКТИВНЫХ
ПРОДАЖ**

РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ ПОЛНОСТЬЮ ЗАВИСЯТ ОТ АКТИВНОСТИ ВАШИХ МЕНЕДЖЕРОВ



**При равной
квалификации
сотрудников их
результаты
определяются
количеством
правильных
действий**

МОДЕЛЬ МОТО



ИНСТРУМЕНТ №1

Еженедельное планирование менеджера – ТОП-5

ТОП-5, 25 – 31 августа 2014 года

№ п/п	Амбициозные цели	Задачи успешного менеджера					Когда	Вес, %	
								План	Факт
1	Заработал(а) недельный оборот в сумме _____ 000 рублей (А)	Продал(а) (конкретные адреса объектов, по которым внесены авансы/зататки)					до ____ августа	40	
		1.	4.	7.	10.	13.			
		2.	5.	8.	11.	14.			
		3.	6.	9.	12.	15.			
2	Принял(а) авансы/зататки за ликвидные объекты с комиссионными _____ А*2 _____ рублей	Принял(а) авансы/зататки за (конкретные адреса объектов, по которым повышенный спрос)					до ____ августа	25	
		1.	4.	7.	10.	13.			
		2.	5.	8.	11.	14.			
		3.	6.	9.	12.	15.			
3	Подписал(а) эксклюзивные и ликвидные договора на оборот свыше _____ А*2 _____ рублей	Подписал(а) эксклюзивные и ликвидные договора (конкретные адреса объектов, по которым проведены соглашения)					до ____ августа	15	
		1.	4.	7.	10.	13.			
		2.	5.	8.	11.	14.			
		3.	6.	9.	12.	15.			
4	Провёл(а) более 20 соглашений в своём сегменте по плану захвата территории	Район (улицы)					до ____ августа	10	
		Кол-во комнат							
		Планировка							
		Сделал(а)	Звонки: _____	Раскидка: _____	Расклейка: _____				
		Соглашения							
5	САМОРАЗВИТИЕ:	✓ Прочитал(а) _____ ;					до ____ августа	10	
		✓ Изучил(а) _____ ;							
		✓ Применил(а) _____ .							

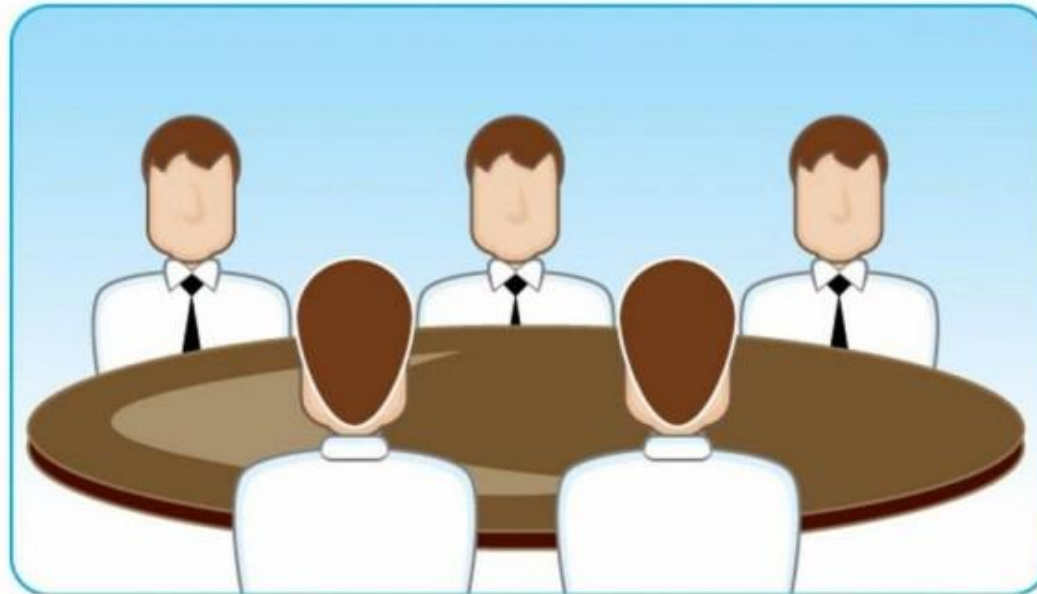
ИНСТРУМЕНТ №2

Позитивная ДЕНЕЖНАЯ ЗАРЯДКА



ИНСТРУМЕНТ №3

Ежедневная планёрка



Хвалим успешных и результативных, берём
обратную связь

ИНСТРУМЕНТ №4

Персональные собеседования

	Горячие звонки		Соглашения		Встречи в офисе		Договора		Продажи	Авансы	Сделки	Всего выполнено
	факт	план	факт	план	1-я	2-я	факт	план				
Менеджер	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Горданов Вячеслав	8	13	6	7	1	3	4	4	19	0	2	43
Дмитриева Ирина	4	5	10	11	1	5	4	4	19	1	1	45
Котов Алексей	26	27	8	14	0	0	1	1	0	0	0	35
Завадская Надежда	52	54	14	15	0	0	1	1	0	0	0	67
Файзерахманов Илназ	27	38	2	3	0	0	0	0	0	0	1	30
Чернова Оксана	31	36	1	3	0	0	0	0	0	0	0	32
Сафронов Дмитрий	101	139	0	2	0	0	0	0	0	0	0	101
Утленкова Ольга	49	49	1	1	0	0	0	0	0	0	0	50
Нуреева Зарина	38	43	0	0	0	0	0	0	0	0	0	38
Зайчиков Максим	6	9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6

Вместе анализируем статистику коммерческой работы

ИНСТРУМЕНТ №5

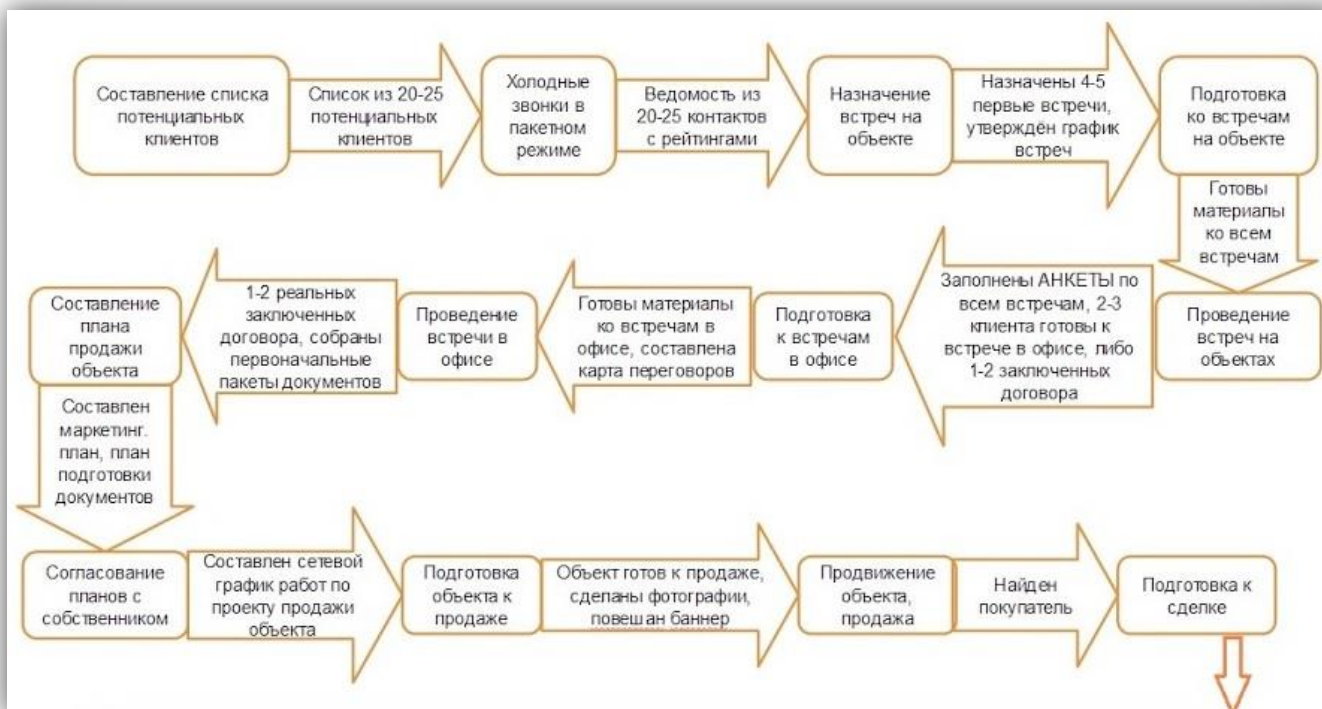
Еженедельный тренинг



Отрабатываем
ТОЧКИ КОНТАКТА
с клиентами

ИНСТРУМЕНТ №6

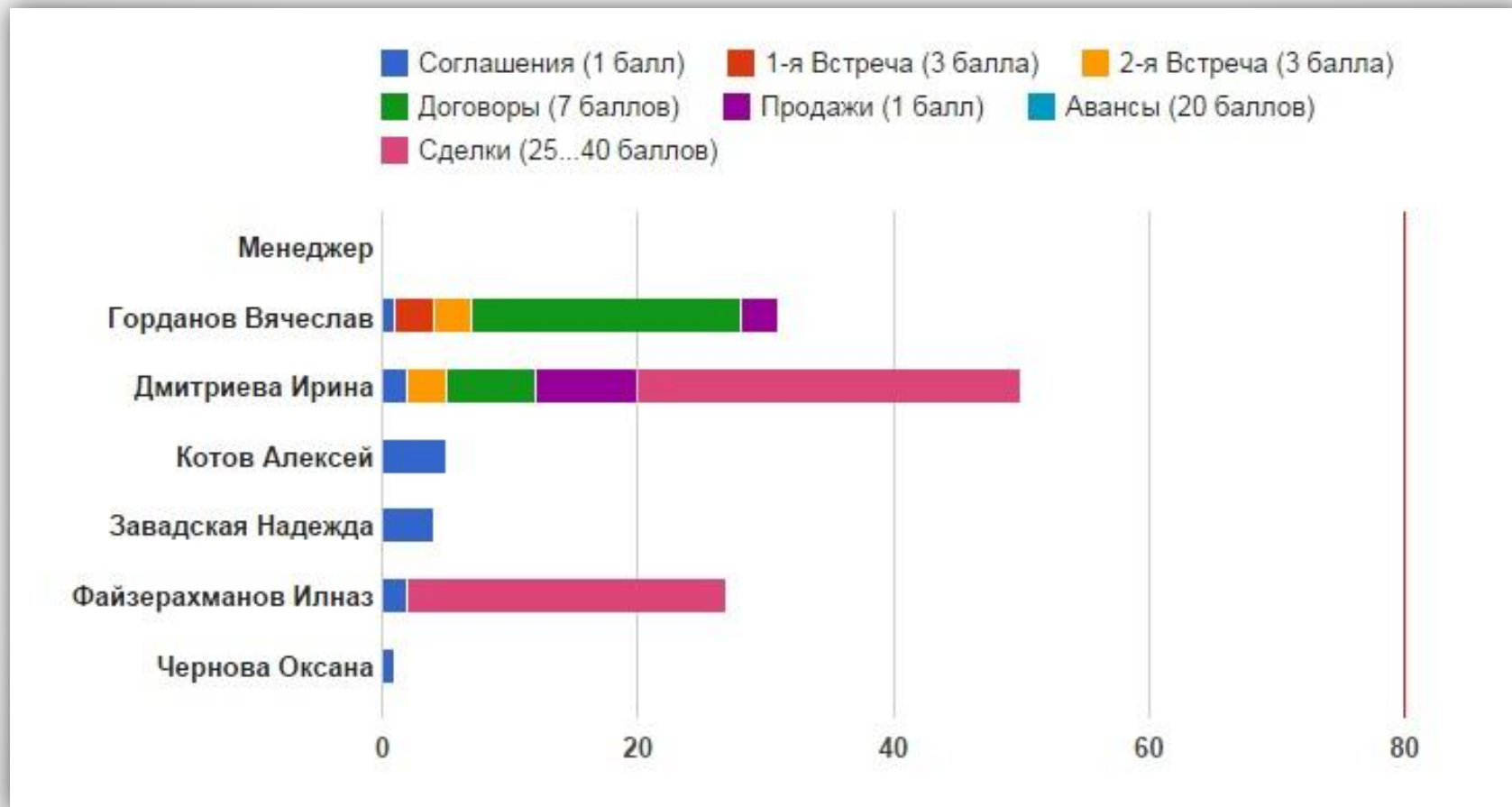
Ежемесячный внутрикорпоративный тренинг



Прокатываем полный бизнес-процесс

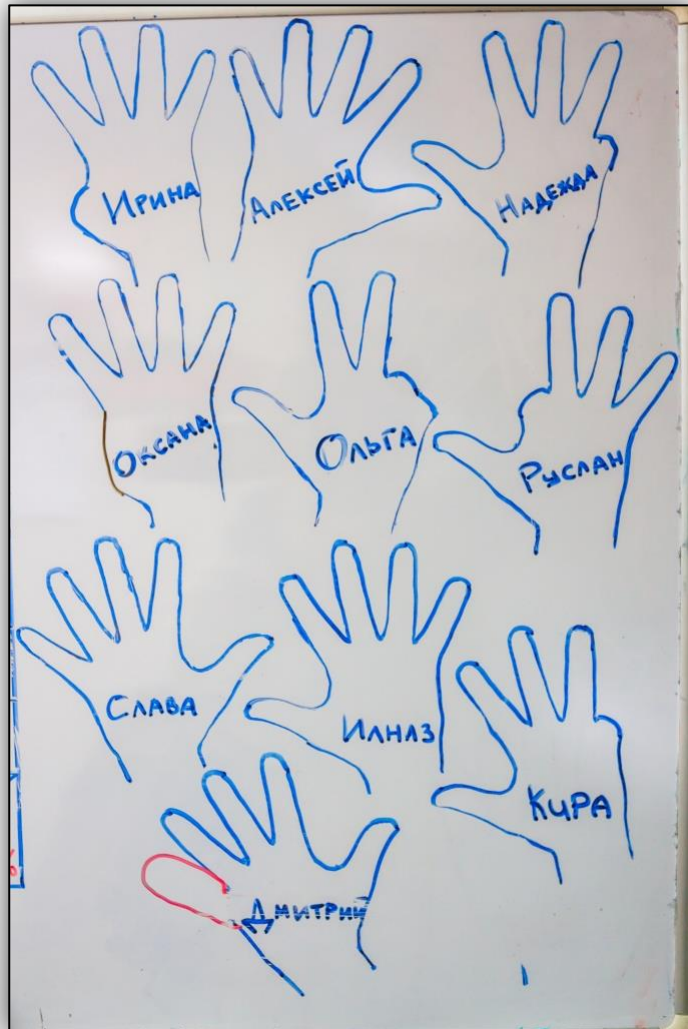
ИНСТРУМЕНТ №7

Система еженедельных рейтингов



ИНСТРУМЕНТ №8

Дисциплина – система 5 ПАЛЬЦЕВ



**Палец можно
исправить
любым добрым
нематериальным
делом**

ИНСТРУМЕНТ №9

Система Контроля Качества



Эффективный инструмент
«ДОЖИМА» КЛИЕНТОВ

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Звоните:

+7 909 744 0700

Пишите:

director@key-invest.ru

Заходите в гости:

г. Челябинск, ул. 40 лет Победы, 43

www.key-invest.ru

Александр Чернов

