



# 21 ИДЕЯ КАК ПРИВЛЕЧЬ, УДЕРЖАТЬ И МОТИВИРОВАТЬ АГЕНТА

**Юрий Шаранов,**

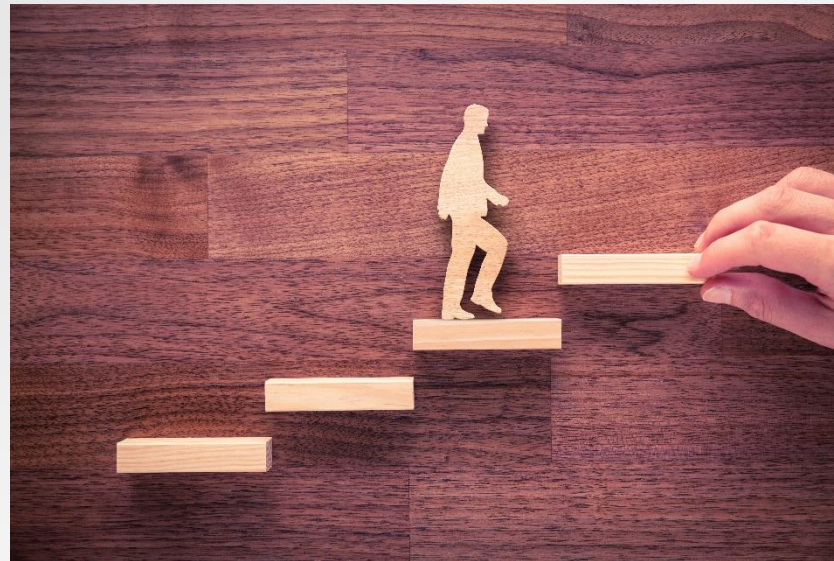
директор по сопровождению бизнеса CENTURY 21 Россия

# Что компания дает агенту?

1. Бренд
2. Лучшее бесплатное обучение
3. Бесплатный доступ к библиотеке знаний. Вебинары, информационные материалы
4. Поддержка и консалтинг со стороны руководства компании каждый день
5. Предоставление собственного оборудованного рабочего места
6. Маркетинговая поддержка в продвижении объектов за счет компании
7. Квалифицированное юридическое сопровождение сделок
8. Ипотечный брокеридж
9. Страховое сопровождение
10. Понимание со стороны менеджмента компании точек роста для агента и возможности закрытия от 10 сделок в месяц
11. Ежемесячные мотивационные конкурсы
12. Участие в региональном и федеральном конкурсе и возможности выигрыша поездки за границу (CENTURION)
13. Участие в конкурсе по выдаче корпоративного автомобиля, в дальнейшем получение автомобиля в личную собственность агента
14. Участие в программе «Приведи друга» и получение дополнительного дохода за счет привлечения агентов
15. Оплачиваемая мобильная связь
16. Участие в ежегодных корпоративных мероприятиях
17. Профессиональная ответственность застрахована на 100 000 000 рублей страховым обществом РЕСО Гарантия
18. Проведение ежемесячных неформальных собраний с агентами вне территории офиса
19. Понимание и опыт компании в развитии агента по модели «Администраторы и помощники»
20. Возможность карьерного роста в компании
21. Забота о детях. Утренники и подарки для детей - ежегодно

# Методы мотивации агентов

- Нематериальная
- Материальная



# Нематериальная мотивация

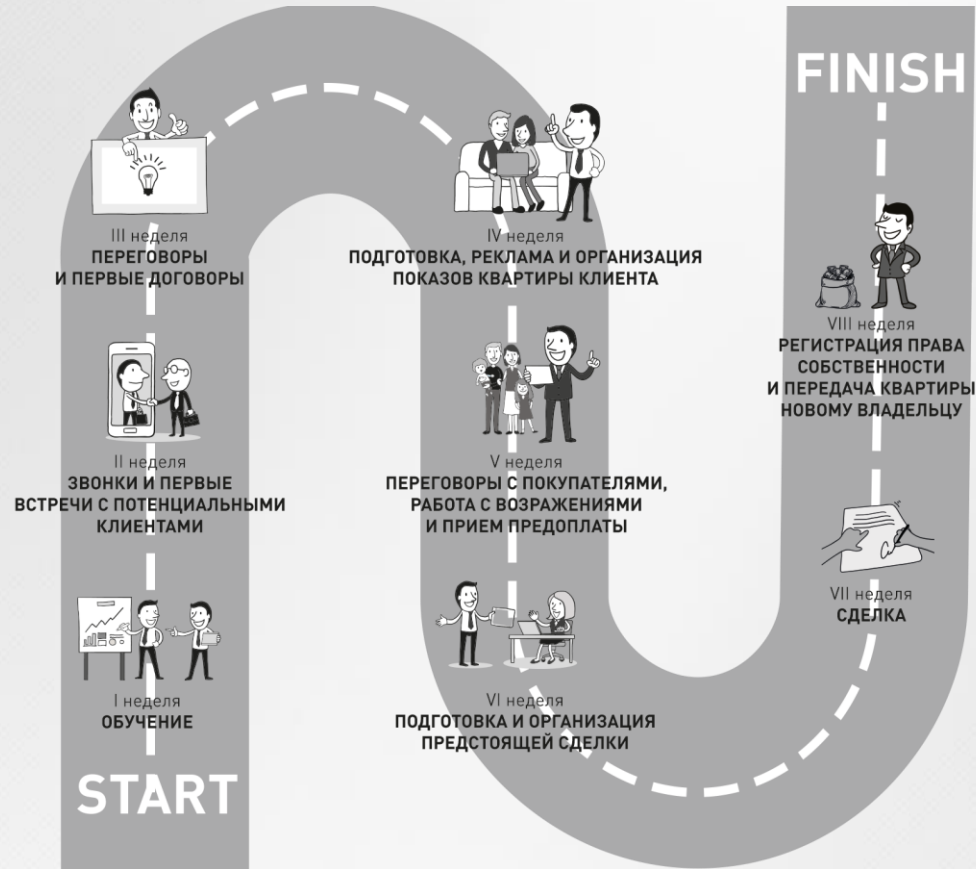
- Персональный коучинг агента
- Помощь со стороны компании агенту в достижении его целей



## Постановка личных целей агента

Показатель	Октябрь		Ноябрь		Декабрь		Январь	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт
Всего агентов								
Заключено договоров в этом месяце								
Всего договоров в работе	20	<input type="text"/>						
Авансы			7					
Сделки					5			
ВКД					1000000			

# Достижение поставленных целей



# Распределение времени агента





## Фокус внимания агента



## Отслеживание плана-факта

Показатель	Неделя 20.08-26.08		27	
	План	Факт	План	Факт
Исходящие звонки				
Встречи				
новые				
повторные				
Договоров заключено				
на покупку				
на продажу				
Договоров всего в работе				
Суммарный планируемый ВКД по всем договорам				
Объектов в рекламе				
Суммарная стоимость объектов в рекламе				
Входящие звонки по объектам				
для себя				
для клиента				
Показы				
Авансы				
Сделки				
ВКД				

# Материальная мотивация

- Подарки (техника, автомобиль)
- Конкурсы
- Пикники, корпоративы (совместное времяпрепровождение)
- Повышенная комиссия в случае выполнения показателей



## Что компания хочет от агента?

- Быть честным и открытым
- Выполнять поставленные планы
- Развивать свои навыки каждый день
- Тренировать свое мышление. Мыслить позитивно
- Быть дисциплинированным. Посещать все общие мероприятия компании
- Уважительно относиться к своим коллегам
- Принимать конструктивную критику и выполнять поставленные обещания
- Выполнять минимальные стандарты по выручке
- Любить своих клиентов
- Улыбаться

**Юрий Шаранов,**  
директор по сопровождению бизнеса CENTURY 21 Россия,  
8 (926) 567-12-24,  
[yuriy.sharanov@hq.century21.ru](mailto:yuriy.sharanov@hq.century21.ru)

