



«Тварь ли я дрожащая или...»

(портрет успешного агента)

Кого искать?

Как искать?

Как привлечь и удержать?

Кто такой потенциальный риэлтор сегодня?

- *остался «не у дел»;*
- *не может трудоустроиться;*
- *не знает, где применить свои способности;*
- *ищет «приличную» работу, не хуже, чем у других;*
- *готов довольствоваться редкими случайными заработками, имея свободный график;*
- *нужно где-то работать, чтобы не сидеть дома;*
- *никуда не берут из-за отсутствия опыта;*
- *готов быть хорошим исполнителем;*
- *ценит комфортные условия труда;*
- *не уверен в себе;*
- *нет амбиций;*
- *высокие запросы;*
- *большие амбиции;*
- *хочет, чтобы размер дохода зависел от него самого;*
- *большие возможности привлекают сильнее, чем гарантированный минимум;*
- *увлекается решением сложных задач;*
- *готов вкладывать все силы для достижения цели;*
- *постоянно стремится к развитию и самосовершенствованию;*
- *во всем стремится быть лучшим;*
- *бросает жизни «вызов»;*
- *уверен в себе и своих силах;*
- *берет на себя ответственность за свою жизнь;*

ИЛИ

Кого принимать на работу?

**Хороший агент – это не каждый,
хороший агент – это
ЛУЧШИЙ!**

Для настоящего **продажника** важно **ПОБЕДИТЬ**, первой такой победой в компании должно стать

успешно пройденное собеседование.

Как находить соискателей?

- очень Активно!



Кто они?



ЛУЧШИЙ РИЭЛТОР

ЯНАЛЬ КУССЕЙБАТИ ДКН



2 МЕСТО

РОСТИСЛАВ ДМИТРИЕВ ДКН



3 МЕСТО

РОМАН МАРДЕНСКИЙ ДКН



ПОГОСОВА СУСАННА СЕРГЕЕВНА

ЛУЧШИЙ ТОП-МЕНЕДЖЕР



ПАШИНА НАДЕЖДА ВЛАДИМИРОВНА

ЛУЧШИЙ НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПРОДАЖ



ГОНЧАРОВА НАТАЛЬЯ АНАТОЛЬЕВНА

ЛУЧШИЙ НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПРОДАЖ



ДКН

ЛУЧШИЙ ОФИС КОМПАНИИ

АЯКС
РИЭЛТ

ЛУЧШИЕ СОТРУДНИКИ
по итогам I полугодия 2017 года

 <p>4 МЕСТО</p> <p>КЛИМЕНКО НАТАЛЬЯ ДКН</p>	 <p>5 МЕСТО</p> <p>ШУЛЬГА ВЛАДИМИР 12 офис</p>	 <p>6 МЕСТО</p> <p>ШАБАЛИН АЛЕКСАНДР 10 офис</p>	 <p>7 МЕСТО</p> <p>ДОЛГОВ АЛЕКСЕЙ 12 офис</p>	 <p>8 МЕСТО</p> <p>НАЗАРЕНКО РОМАН 19 офис</p>	 <p>9 МЕСТО</p> <p>МАРЯНИЧЕВ ЯРОСЛАВ 12 офис</p>	 <p>10 МЕСТО</p> <p>ТРУБНИКОВ ЛЕОНИД 13 офис</p>	 <p>11 МЕСТО</p> <p>ДМИТРИЕВ НИКОЛАЙ 12 офис</p>	 <p>12 МЕСТО</p> <p>АСТАПОВ ОЛЕГ 12 офис</p>	 <p>13 МЕСТО</p> <p>ШЕКОЛА ОКСАНА 12 офис</p>	 <p>14 МЕСТО</p> <p>ЯКОВЛЕВ НИКИТА 18 офис</p>	 <p>15 МЕСТО</p> <p>ГОЛОДАЧЕВА ВЕРОНИКА ДКН</p>
 <p>16 МЕСТО</p> <p>КАНИЩЕВ АЛЕКСАНДР ДКН</p>	 <p>17 МЕСТО</p> <p>ДИДЕНКО НАДЕЖДА 12 офис</p>	 <p>18 МЕСТО</p> <p>АБДРАЗЖАВА ЕКСТЕРИНА 12 офис</p>	 <p>19 МЕСТО</p> <p>ИВАНЕНКО ОЛЬГА 9 офис</p>	 <p>20 МЕСТО</p> <p>ЛУКЬЯНЕНКО АНДРЕЙ ДКН</p>	 <p>21 МЕСТО</p> <p>ПЕТРОВА ЕКАТЕРИНА 1 офис</p>	 <p>22 МЕСТО</p> <p>ПЫШНЫЙ ДМИТРИЙ 12 офис</p>	 <p>23 МЕСТО</p> <p>ИВАЩЕНКО МИХАИЛ 19 офис</p>	 <p>24 МЕСТО</p> <p>БУТРЕЕВА ЖАННА 3 офис</p>	 <p>25 МЕСТО</p> <p>ГЛЫВИНА ЕКАТЕРИНА 12 офис</p>	 <p>26 МЕСТО</p> <p>ВЕРЗИЛОВА ЮЛИЯ 12 офис</p>	 <p>27 МЕСТО</p> <p>ПЛАНКОВСКАЯ ЕЛЕНА 1 офис</p>

«Продажник» - особый тип личности:

амбициозный

азартный

активный

соревновательный

гибкий

влиятельный

ОХОТНИК

**ориентирован на
достижение успеха**

восприимчивый

про-активный



Начнем с половозрастных характеристик...

5-7 лет назад:



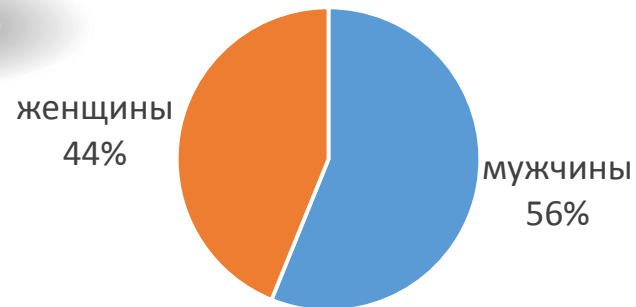
Сегодня:



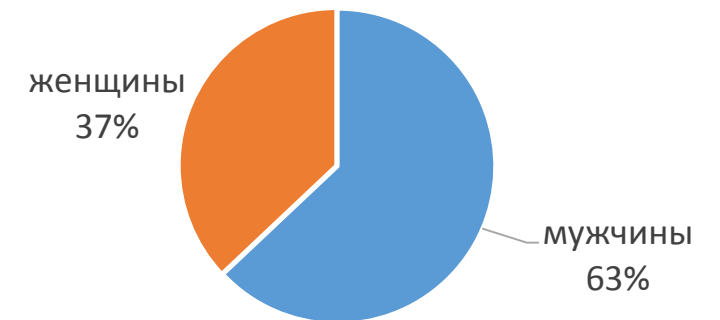
Соотношение мужчины/женщины
в компании (552 агента)



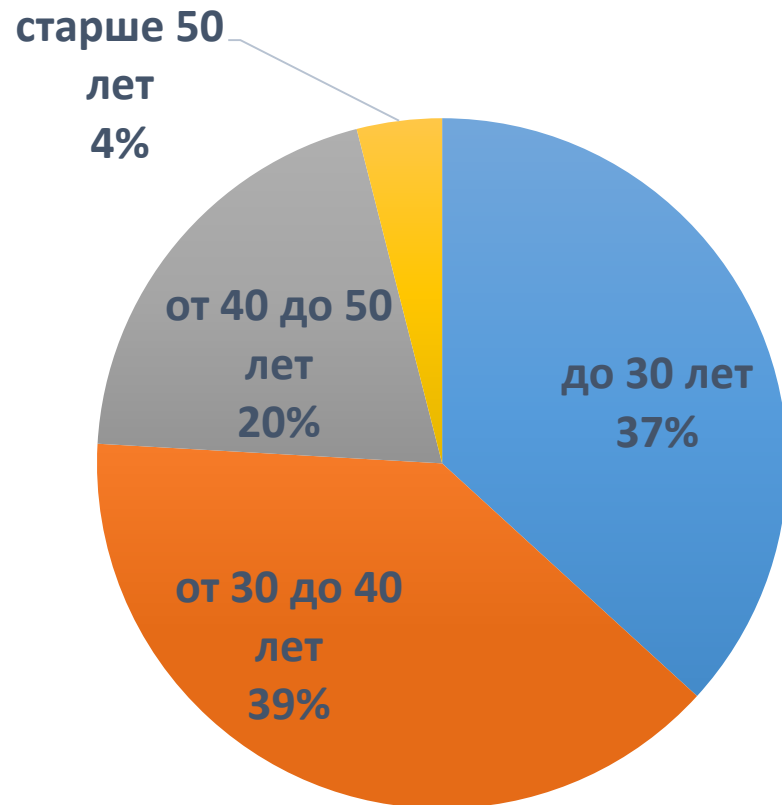
Соотношение мужчины/женщины
в топ-5 офисов



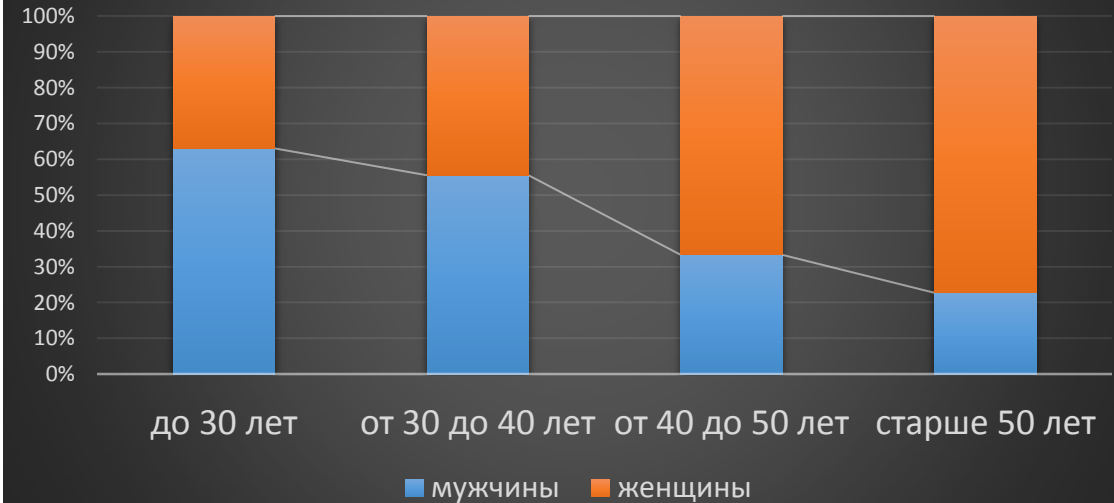
Соотношение мужчины/женщины
в топ-25 сотрудников



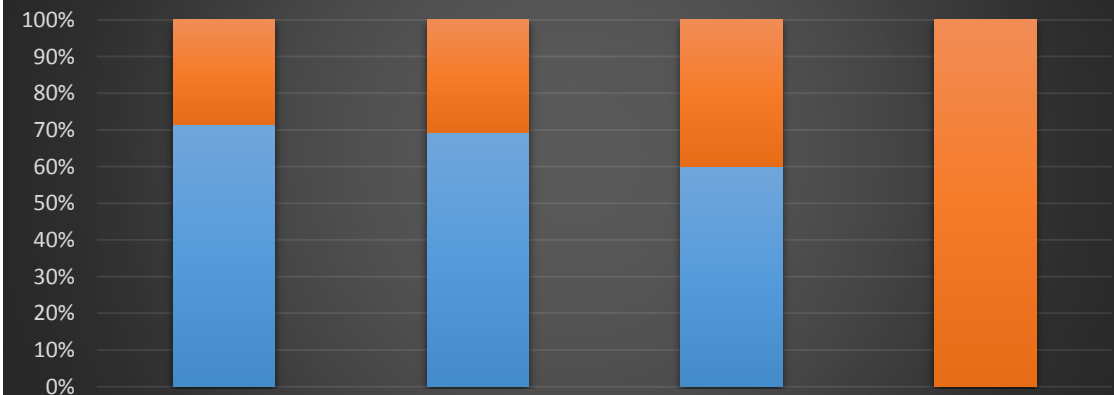
Соотношение возрастных категорий (всего 552 агента)



Соотношение мужчины/женщины по возрастным группам



Соотношение мужчины/женщины по возрастным группам в топ-25



Что общее в топ-25?

врач

портной

официант

торговый

юрист

представитель

спортсмен

домохозяйка

менеджер по персоналу

авиа-

начальник отдела продаж

танцор

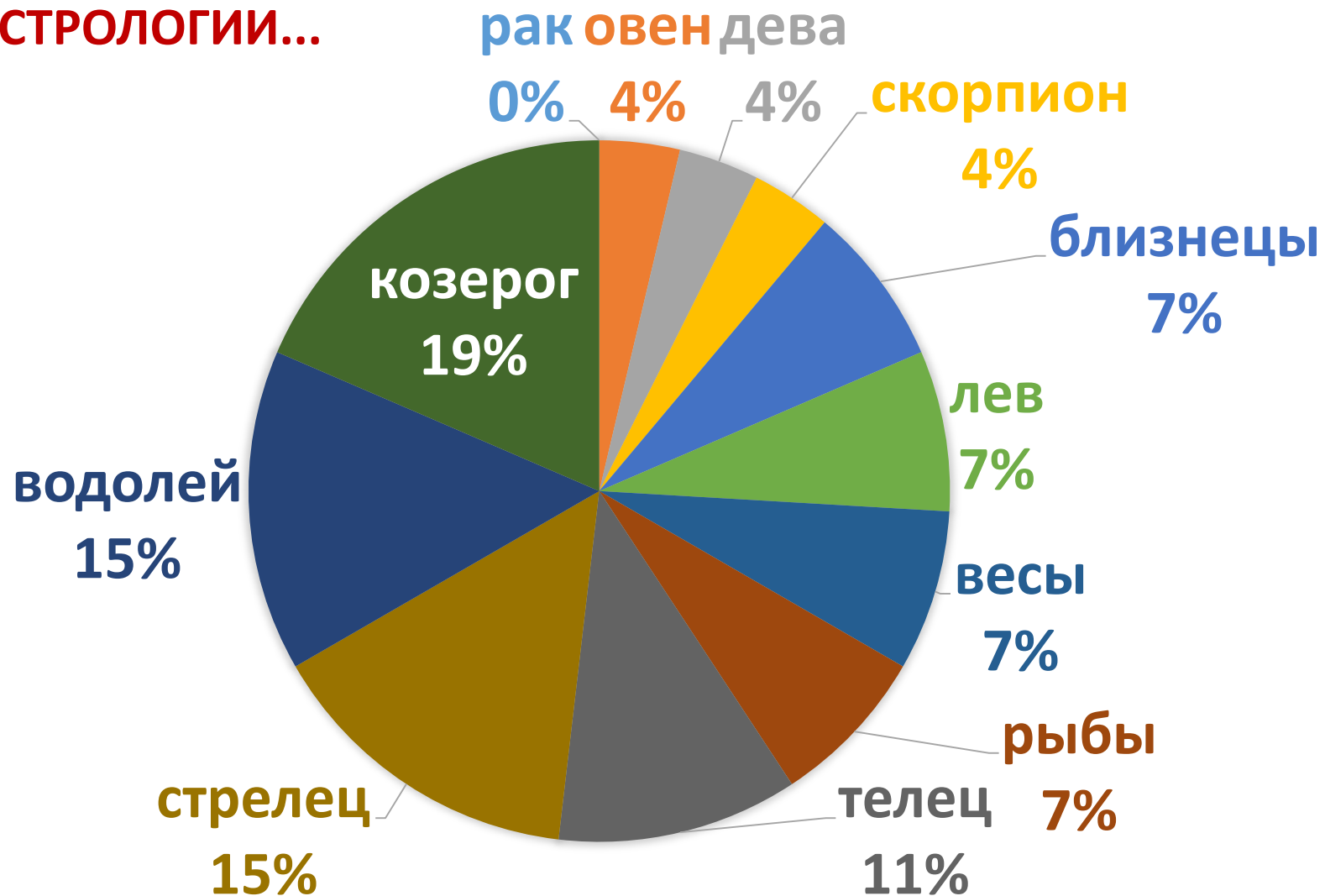
кассир

следователь

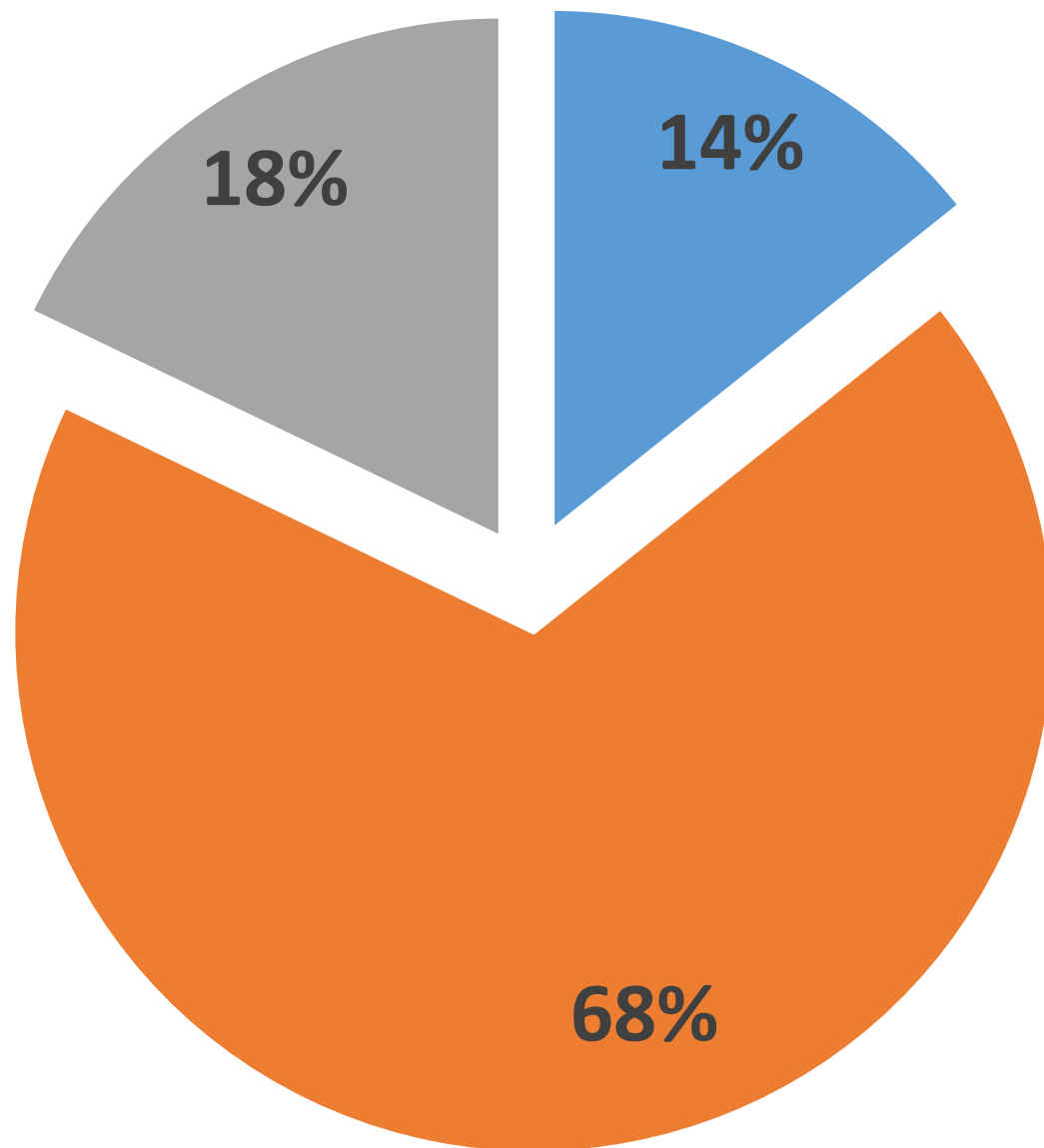
администратор ресторана

Что общее в топ-25?

НЕМНОГО АСТРОЛОГИИ...



Что общее в топ-25?

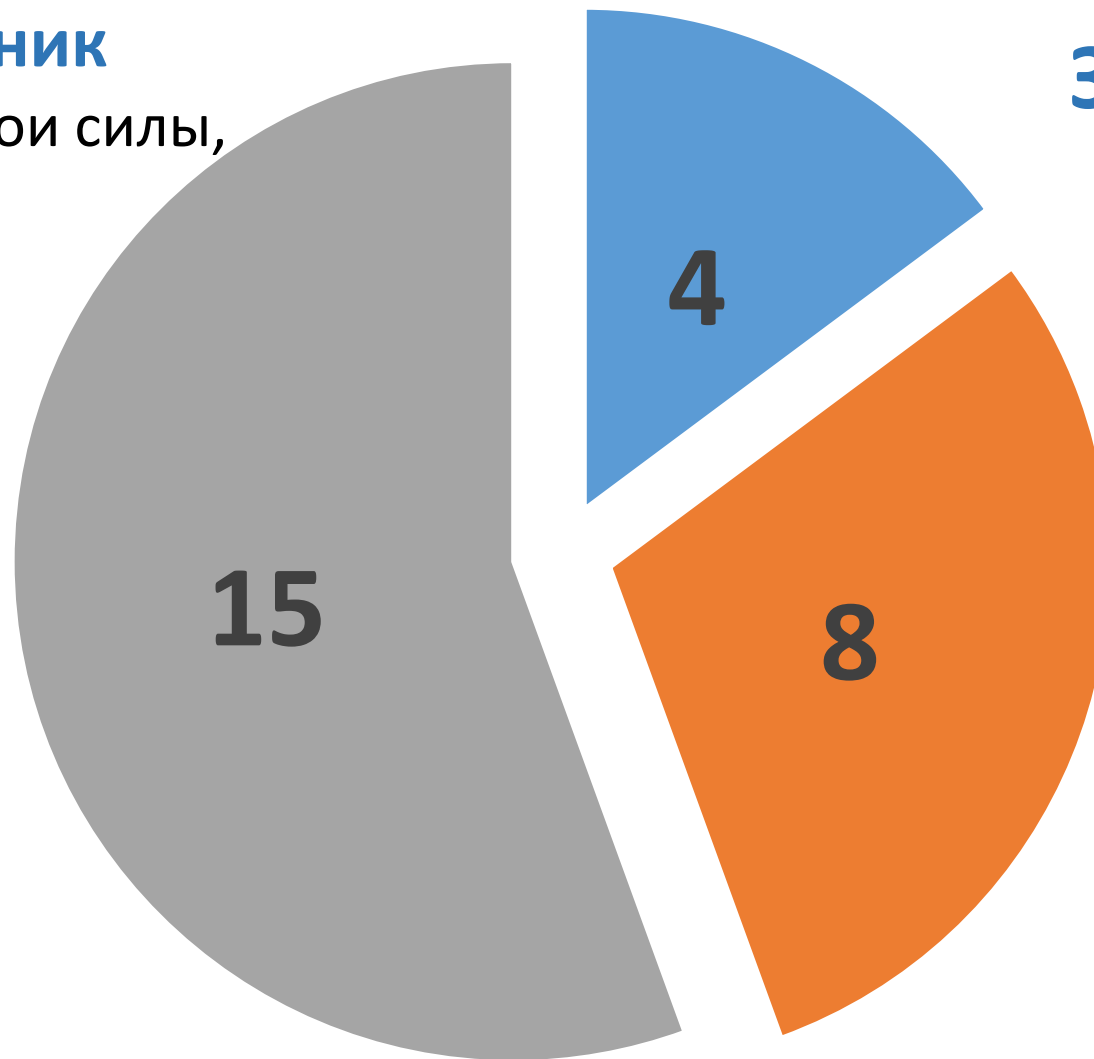


Образование:

- средне-специальное образование
- высшее образование
- высшее +

Что общее в топ-25?

Хороший **продажник**
рассчитывает на свои силы,
поэтому:

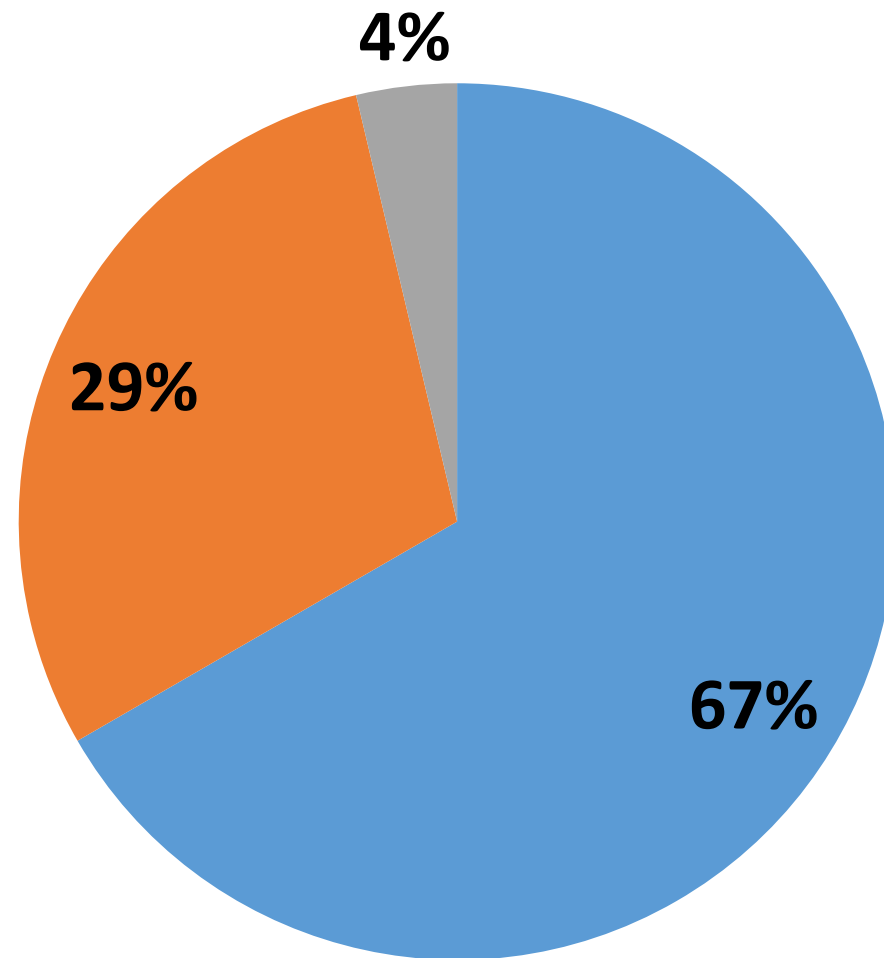


За чей счет получено образование?

- образование оплатили родители
- образование оплачивал сам
- учился за счет бюджета

Что общее в топ-25?

Хороший **продажник** верит
в свои силы, потому что:



Первые заработки

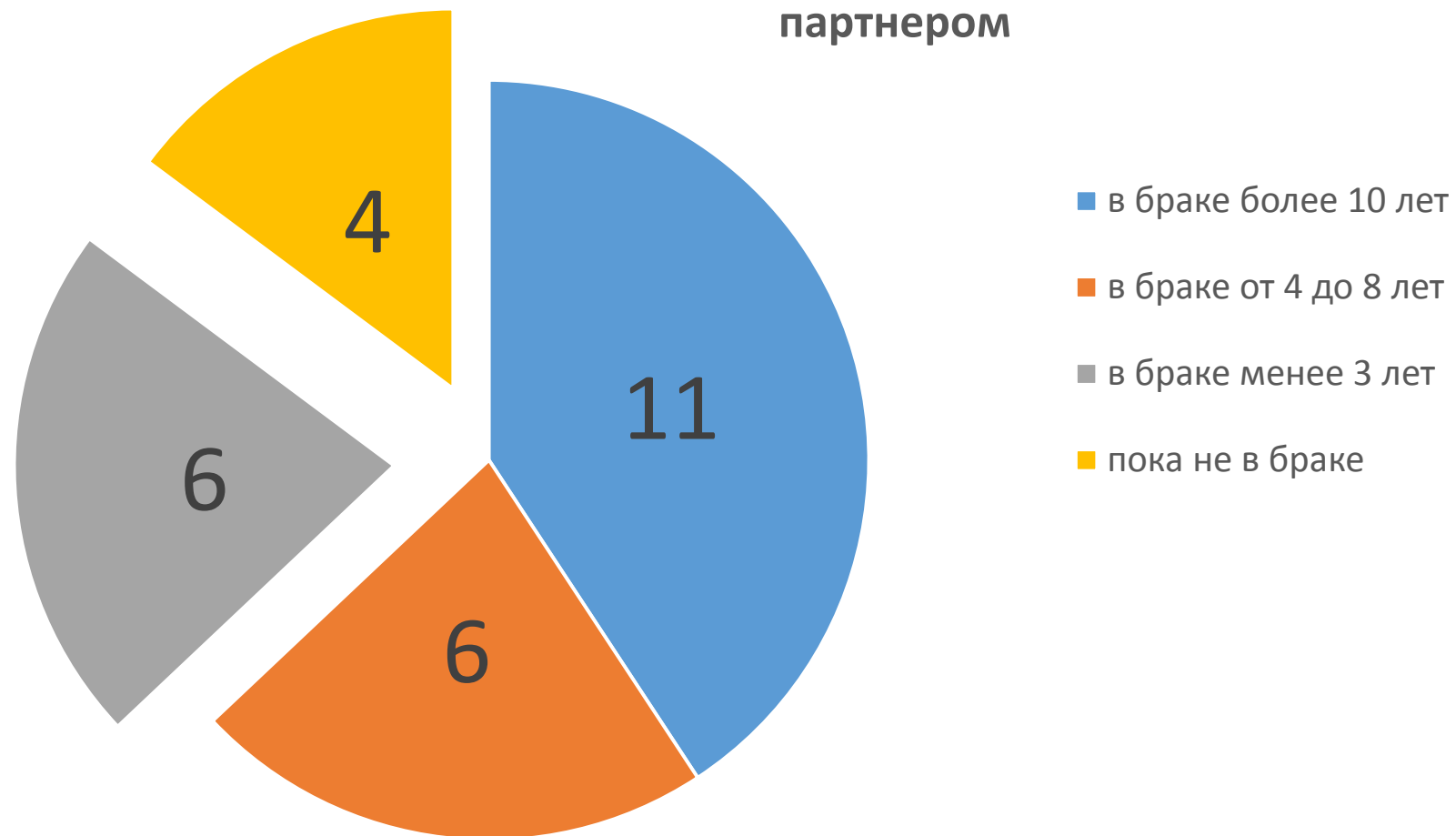
- начали зарабатывать еще в школе (ранее 16-ти лет)
- начали зарабатывать в 17-19 лет
- после 25

Что общее в топ-25?

Хороший **продажник**

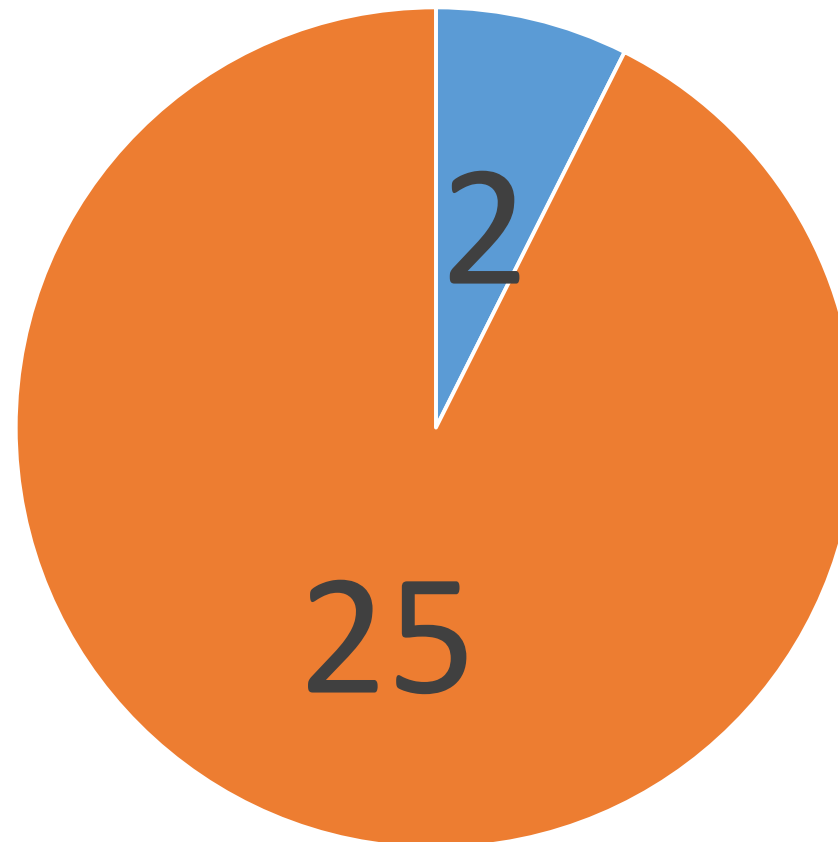
неконфликтен, показателем
этого может быть, например:

Способность сохранять длительные отношения с
партнером



Что общее в топ-25?

Хороший **продажник**
привык конкурировать,
потому что:



■ единственный
ребенок в
семье

■ не
единственный
ребенок в
семье

Что общее в топ-25?

Хороший **продажник** знает, что такое выигрывать, потому что:

Опыт побед в детстве (победы в соревнованиях, конкурсах, предметных олимпиадах)



Почему они с нами? (по результатам опроса)



Почему к нам:

- ✓ Лидер рынка – место для лучших;
- ✓ Лучшие у нас зарабатывают... неприлично много;
- ✓ Нет ограничения доходов – все зависит от тебя;
- ✓ На большом корабле и шторм не страшен;
- ✓ Постоянное развитие и рост;
- ✓ Система обучения, позволяющая начать с нуля и выйти на высокий уровень в короткие сроки;
- ✓ Технология работы, позволяющая обеспечить стабильность доходов;
- ✓ Созданы все условия для тех, кто хочет зарабатывать много;

«Я знаю, как много заработать, готова тебя научить и помочь в достижении твоих амбициозных целей, если:

- 1. Ты будешь выполнять все, что я требую**
- 2. Тебе это нужно больше, чем мне»**

Глебова Н.В.,

управляющий директор компании «Аякс-риэлт»

АЯКС
L РИЗЛТ

Кого искать?

- Лучших!

Как искать?

- Активно!

Как привлечь и удержать?

- Создавать условия для Лучших!