



# Создание эффективного отдела продаж

**Шароваров Андрей**

Руководитель направления  
элитной недвижимости Homearr Black

Руководитель отдела продаж Homearr

**5-9**  
ОКТАБРЯ



# Принципы эффективного РОПа

1. Мыслите по крупному
2. Забудьте про свои личные сделки
3. Работайте с людьми, а не с недвижимостью
4. Особое внимание формированию ядра отдела
5. На начальном этапе никаких стажеров

**5-9**  
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



# Принципы эффективного РОПа

6. Сразу готовьте наставников
7. Материалы для быстрого ввода в работу
8. Взаимодействие только онлайн
9. Привязанность к сотруднику = провал
10. Ваше время для тех, кто приносит результат

**5-9**  
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



# Принципы эффективного РОПа

11. Ищите продавцов
12. Мелочи не важны. Смотрите сверху пирамиды
13. 20% постановке 80% контролю за выполнением
14. Решайте задачи совместно
15. Любая плановая система лучше интуитивной

**5-9**  
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



# Принципы эффективного РОПа

16. Увольняйте и поощряйте
17. Обучение только в привязке к результату
18. Большие изменения внедряются лучше чем шаг за шагом

**5-9**  
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



# Работайте с цифрами

	Эксперты	Объекты в рекламе	Из них ликвидных	Авансы
Декабрь	5	5	1	0
Январь	10	25	5	2
Март	20	75	20	6
Май	25	100	30	9
Июль	35	125	50	15
Сентябрь	30	160	64	25

5-9  
ОКТАБРЯ



homeapp

