

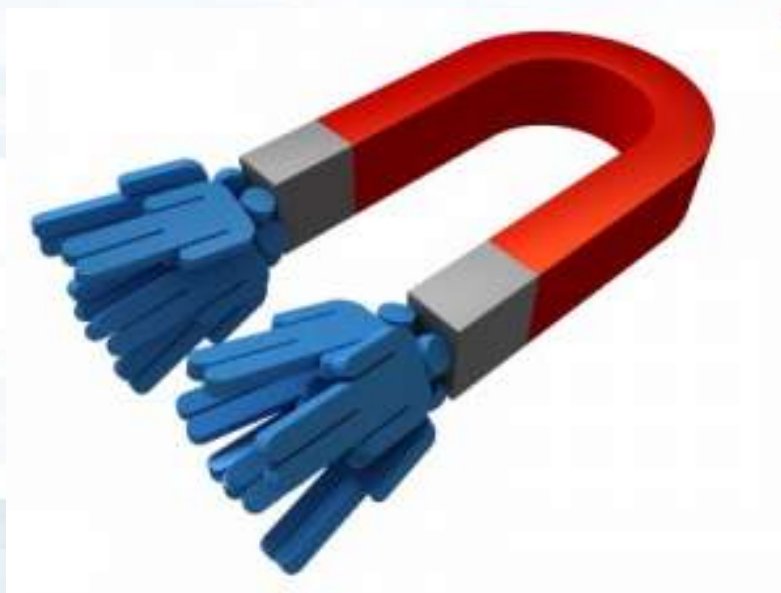


Методология образовательного процесса в Учебном Центре сетевой риэлторской компании

*Мария Сорокина,
директор по развитию и маркетингу ГК «Экотон»*

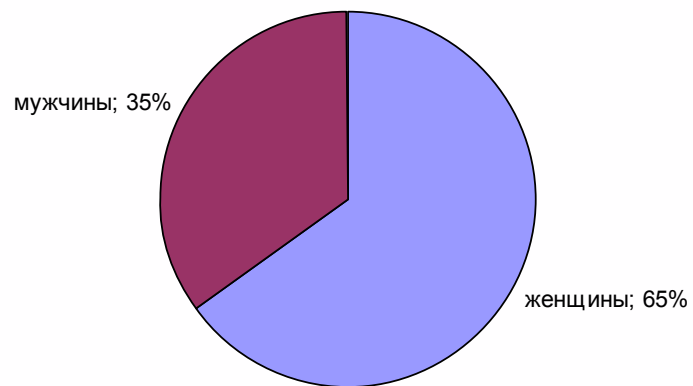
20 лет
с Вами

*Привлечение нового человеческого ресурса
и обучение действующих сотрудников*

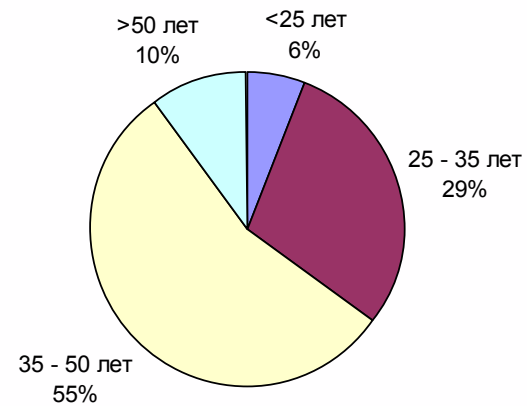


Портрет стажера

Пол стажера

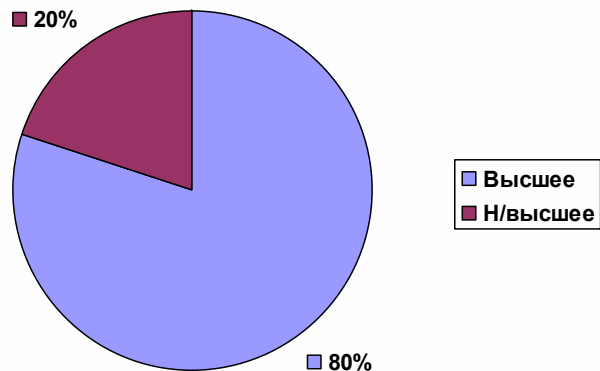


Возраст



Портрет стажера

Образование



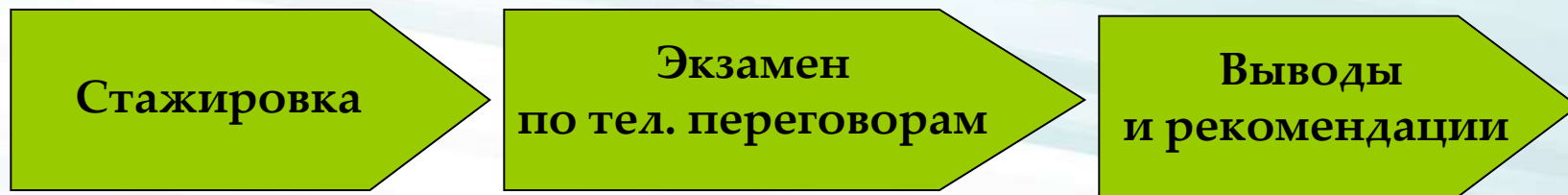
Мотивация



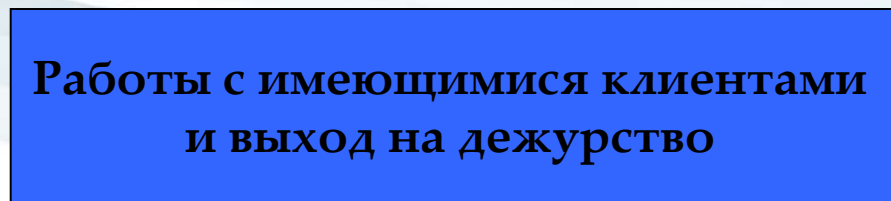
Схема обучения и адаптации



60 ак. часов



5 недель



Результативность обучения

Данные с сентября 2011 г. по сентябрь 2012 г.

Общее количество обучившихся	100%
Направлены на стажировку (адаптацию)	70%
Допущены к итоговому экзамену	56%
Результативные стажеры	35%
Перешедших в агенты	23%



Адаптация = 23%

Первичное собеседование

Уточнение базовых знаний и психотипов.

- Проводит профессиональный психолог;
- Заполняется подробная анкета с указанием компетенций;
- Студенту рекомендуется наиболее подходящий для него базовый курс.



Устный экзамен

Проводится по окончании основного курса

- Экзамен принимается комиссией преподавателей
- Используются 40 экзаменационных билетов
- На экзамене сдается домашнее задание «оценка объекта недвижимости»



Стажировка

Выполнение задач по рабочей тетради согласно графику под контролем менеджера

Задания:

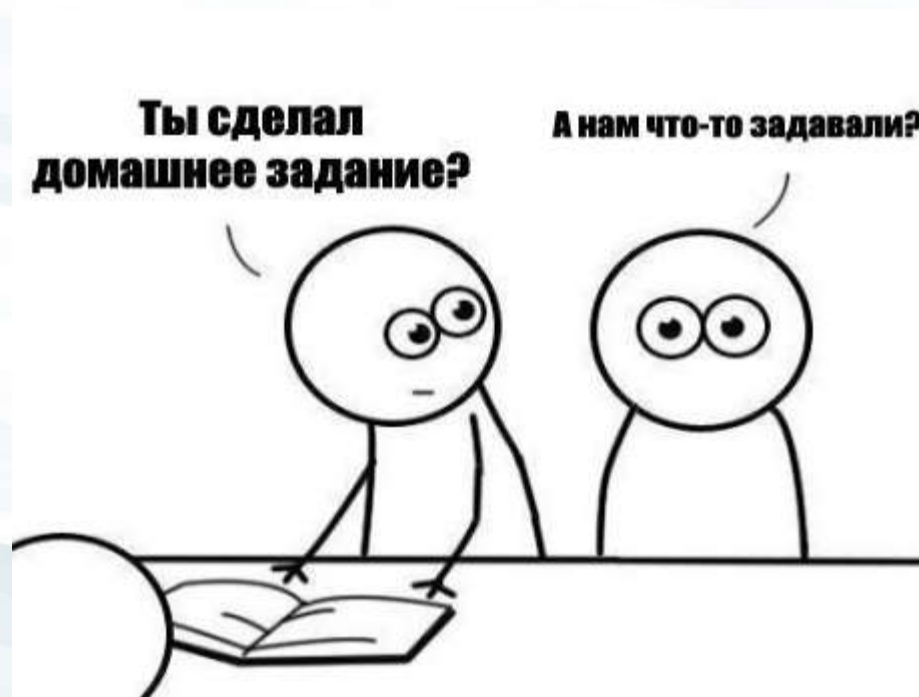
- Анализ цен жилой недвижимости на первичном и вторичном рынках;\
- Конкурентная разведка;
- Проект «50»: составить списка из 50 потенциальных клиентов, сделать телефонные звонки для самопрезентации и/или расчета вероятности получения кредита, сообщить клиенту результаты андеррайтинга;
- Экспресс-оценка объектов недвижимости (не менее 5 из списка проекта «50»). Выводы формулируются в формате развернутого отчета);
- Изготовление коммерческого предложения по объектам;
- Дополнительно: холодные звонки по заданию менеджера.



Домашние задания

Задаются в процессе основного обучения

- Задания практические/теоретические;
- Проверка заданий осуществляется преподавателем в группе + на еженедельных «Стажерских Клубах». Модератор- менеджер по персоналу.



Обратная связь

*Еженедельные отчеты менеджеров по выполнению заданий.
Заполняется менеджером в течении всего срока стажировки,
перед тренингом сдается психологу*

Ф.И.О. стажера	№ задания	Дата начала/окон-я	Отметка о выполнении	Комментарии. Особенности работы стажера (мотивация, обучаемость, постановка целей, инициатива, четкость выполнения задания, пунктуальность, сложности, трудности). Перспективы.

+ итоговые выводы и комментарии



Экзамен по телефонным переговорам

Проводится по окончании стажировки

- Проводится руководителем Учебного Центра;
- Проходит в форме деловой игры с элементами стресс-теста;
- Каждому экзаменуемому даются подробные выводы и рекомендации.



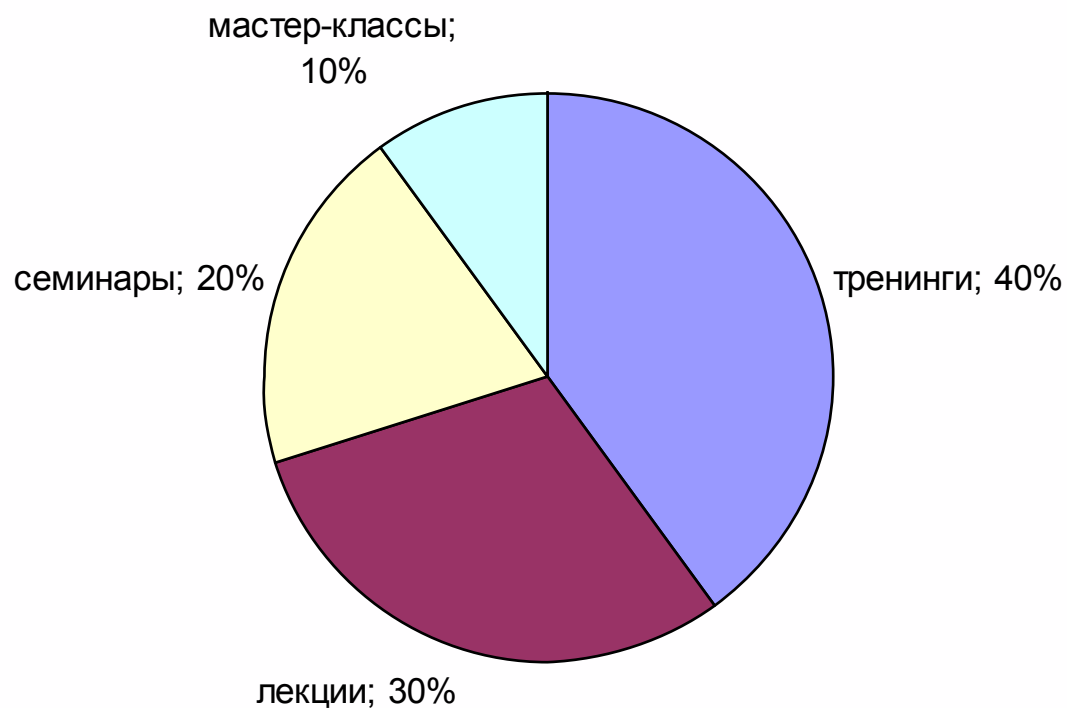
Контроль качества текущей деятельности

Проводится на постоянной основе.

- Использование сводного отчета «обратной связи»: обязательный контроль работы риэлтора на всех этапах взаимодействия с клиентом;
- Контроль работы в системах онлайн-консультаций: проверка текстов переписок, качества и количества консультаций.



Распределение форм обучений в общем объеме



Обучение действующих сотрудников: риэлторов и линейных руководителей



Риэлторские поединки



Аттестационные экзамены АРСПб



Семинары с привлечением внешних экспертов



Выездные тренинги

Штаб кадровой стратегии ГК «Экотон»

Миссия штаба ГК «Экотон»:

содействие деятельности компании за счет подготовки эффективных и профессиональных риэлторов, формирования высокопроизводительных команд и максимальная реализация потенциала всех сотрудников.



Социальная политика и корпоративная жизнь ГК «Экотон»

Рейтинги —————→ Путешествия за рубеж
подведение итогов

**Вручение почетных знаков
«серебряный», «золотой» и «платиновый» риэлтор**



Социальная политика и корпоративная жизнь ГК «Экотон»

ЭКОТОН 

ПРЕСС

Вестник ГК «ЭКОТОН»



Участие в выставках и семинарах для горожан



Гребной марафон - 2012



20-летие компании в
отеле «Коринтия»



*Экотон – лучший работодатель
портала «SuperJob»*



Спасибо за внимание!

*Мария Сорокина,
директор по развитию
и маркетингу ГК «Экотон»*

Call-центр: 325-16-99

www.ecoton.spb.ru