

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

Обзор основных механик обучения наставников: от постановки задач до коучинга

**5-9
ОКТЯБРЯ**

СПБКОНГРЕСС.РФ



Обо мне...

- ❑ Бизнес-тренер
- ❑ Коуч, Консультант
- ❑ Основатель Учебного Центра в АН
- ❑ Автор тренингов для агентов
- ❑ Агент по недвижимости, практик



5-9
ОКТАБРЯ



Наставник. Кто это?

- риэлтор
- управленец



Эффективный «играющий» тренер?

- стандарты в этапах воронки продаж
- управление поступками агентов
- управление мышлением агентов

5-9
ОКТАБРЯ



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

**5-9
ОКТАБРЯ**

СПБКОНГРЕСС.РФ

**Знать стандарты
этапов воронки продаж –
говорить с агентом
на одном языке**



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

**5-9
ОКТАБРЯ**

СПБКОНГРЕСС.РФ

Воронка продаж



АКТИВНЫЙ ПОИСК КЛИЕНТОВ

Стандарты:

методы поиска клиентов	работа в CRM
время и тайминг звонков	повторные касания
количество контактов в день	работа с сопротивлением
стратегии назначения встреч	правила «золотого часа»
скрипты	и другие

5-9
ОКТАБРЯ



Стандарты этапа «Встречи презентации»

Стандарты:

этапы презентации	скрипты
техники внутри этапов	техники продаж
тайминг встречи с собственником	атрибутика агента
стратегии проведения презентаций	и другое
внешний вид	

5-9
ОКТАБРЯ

Портфель объектов

Стандарты:

разбор с наставником	маркетинг-план и реклама
сравнительный анализ рынка	скрипты
договорная база	показы
отчетность	стратегии продаж
тест-драйв (подогрев)	и другое



Портфель агента

- Снижение цены
- Скрипты
- Правила разбора портфеля объектов



Сделки

- Предоплата
- Экспертиза квартира
- Документы
- Переговоры
- Согласование условий
- Регламента проведения сделки в банке
- Регламент проведения сделки у нотариуса
- И другое



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

**5-9
ОКТАБРЯ**

СПБКОНГРЕСС.РФ

Группы компетенций наставника, как руководителя



Группа 1.

Управление собственной эффективностью

Компетенции:

- личная воронка продаж
- выработка решений для агентов
- представление решений (навык продаж)
- планирование
- саморазвитие



Группа 2. Управление поступками агентов

Компетенции:

- Управление группой (собрания, АПК, групповые обсуждения, мидерирование)
- Регламентация
- Делегирование (знать агентов и их опыт)
- Координация (режим обратной связи, поддержка в процессе работы)
- Контроль (старт, промежуточный, итоговый)
- Оперативная мотивация (человек сам хочет делать свою работу)



Группа 3. Управление мышлением агентов

Компетенции

- Оперативное лидерство (влияние без служебных полномочий)
- Техники коммуникации (активное слушание, коммуникабельность, эмпатия)
- Коучинг (экологично, личная эффективность агентов)



Спасибо за внимание!



- +7 (962) 928-28-82



- orehov_vv



- orehov87



- Люди в недвижимости
(канал риэлтора)

5-9
ОКТАБРЯ

