

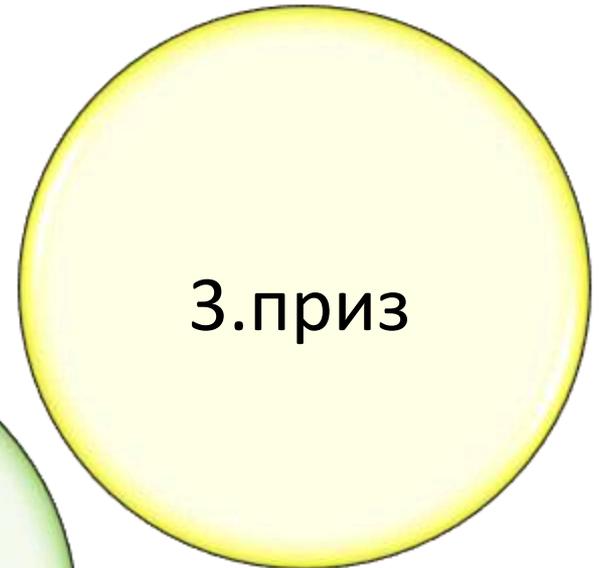
Секреты успешного управления.

Игровые методики ведения риэлторского
бизнеса.

1. Игра и ее этапы
2. Примеры игр
3. Игра как способ стимуляции
необходимых процессов в бизнесе.

Этапы игры.

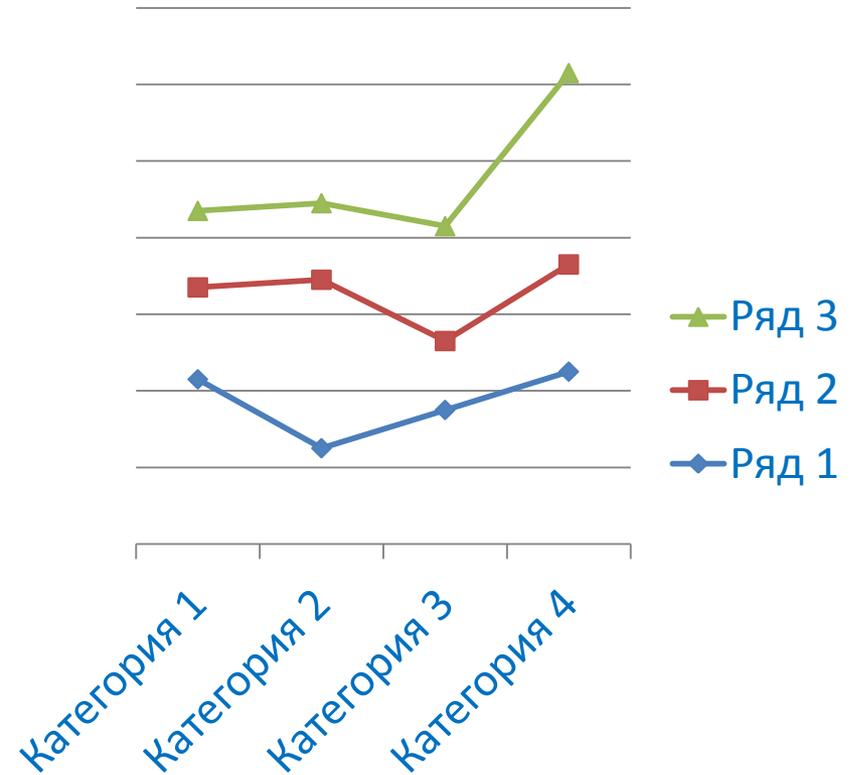
ЦУП условия *сроки* и *согласие*



Примеры игр

Игра на ТРЕХ чемпионов по прибыли, принесенной в АН в сентябре
Игра по кол-ву взятых договоров в августе(не менее 7)
Ищем чемпионов по кол-ву ПРОВЕДЕННЫХ сделок в июле
Премируем ЧЕМПИОНА по кол-ву ПРОВЕДЕННЫХ сделок в январе.

Зеленая - прибыль
Красная - кол-во договоров
Синяя - кол-во сделок



Эмоциональный настрой на игру



Выводы

1. Игра позволяет поднять боевой дух в организации, создает **ПОЗИТИВНЫЙ** соревновательный настрой в коллективе.
2. Игра позволяет поощрять самых успешных.
Что поощряем то и получаем.
3. Игра позволяет **КОРРЕКТИРОВАТЬ** *любые* показатели и увеличивать прибыль
4. Игра вносит **ПОЗИТИВНЫЕ эмоции** в рутинные процессы.
5. Игра позволяет ЛЕГЧЕ достигать поставленных целей.

ООО СЗИК **«Невская ипотека»**

сайт: nevipoteka.ru

телефоны в СПб. (812) 640-72-45

моб. 8-921-378-26-77

исполнительный директор

Винникова Виктория

Владимировна