

«Какое обучение дает рост сделок»

Панькив Ярослав Степанович

бизнес-тренер, коуч, автор книг
«Управление эмоциями и Ваша успешность»,
«Лучший учебник для риэлтора. Как стать
успешным в профессии»



Учись главному.

E-mail: interaktiv@interaktiv72.ru
www.interaktiv72.ru

Немного статистики:

- с 2002 года по 2012 год проведено более 100 школ стажеров.
- Более 2500 выпускников
- Через 6 месяца остались в профессии не более - 35%
- Через 1 год в профессии до 12%
- Из оставшихся 3% с годовым доходом более чем с **1 000 000 руб**



Какое обучение дает рост сделок

1. **Системное**
2. **Под задачу** (прокачивать что важнее всего – ОПРЕДЕЛИ!)
3. **Мотивирующее** (ориентированное под цели агента)
4. **Вовлекающее** (создающее причастность к чему-то большему)
5. **Ориентированное на развитие личности** (коммуникативные навыки, уверенное, самостоятельное поведение)

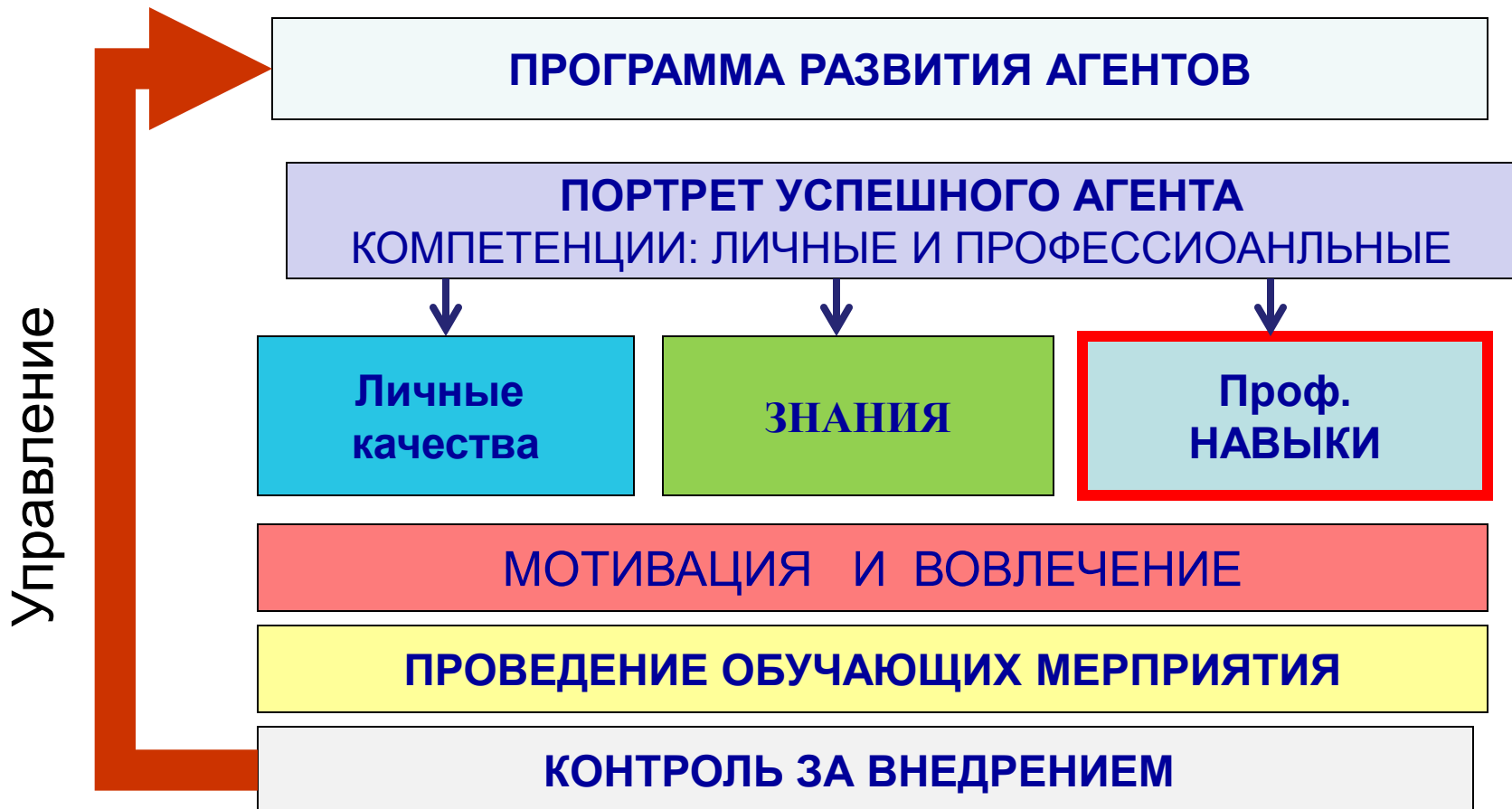


Система обучения в агентстве благодаря силе управленческого влияния

- Личное влияние
- Организационная структура
- Корпоративная культура



Обязательные составляющие эффективного обучения сотрудников



Обучение: элементы

- Письменные материалы
- Интерактивность (игры, обсуждение)
- Регулярность (специальное время)
- Формальный контроль знаний (зачет, аттестация)
- **Обучение в «полях»** (встречается редко в агентствах)
- И... Еще раз мотивация на обучение

Таблица компетенций ваших сотрудников

Агенты	Что необходимо уметь для совершения сделок		
	Компетенция 1	Компетенция 2	Компетенция 3
Петров	Улучшить внешний вид	Контроль количества и эф- и рекламы	
Сидоров	Создавать качественный контакт с клиентом	Выяснять потребности	
Рабинович		Вести ценовые переговоры по стоимости О.Н.	Постпродажное ведение клиента

Кого обучать в первую очередь АГЕНТОВ или РУКОВОДИТЕЛЕЙ?



Причины сопротивления руководителей АН

1. Не эффективный менеджмент в компании: руководитель и менеджеры большую часть времени работают как специалисты, уровень управленческой компетентности низкий
2. Отсутствие стратегии развития компании. Управление агентством строится исходя из краткосрочных целей (заплатить аренду, налоги и т.п).
3. Нехватка ресурсов, нет привычек, корпоративная культура не ориентирована на обучение и рост профессионализма агентов.
4. Обучение носило бессистемный характер. Нет положительного опыта в обучении дающего рост сделок
5. Ограниченность управленческих инструментов влияния: сотрудники работают по трудовому договору, з/п носит только сдельный характер и т.

ФОРМУЛА УСПЕХА ДЛЯ РИЭЛТОРА



(ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА + ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ЗНАНИЯ И НАВЫКИ + наличие ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПРОДАЖ) x МОТИВАЦИЮ x на проявление ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ человека (свой стиль, опыт)
= УСПЕХ В ПРОФЕССИИ РИЭЛТОР

Два вида обучения

КРАТКОСРОЧНОЕ:

- Адаптационное, вхождение в профессию
- Обучение направленное на развитие .проф. компетенций
- Мотивационный тренинг

ДОЛГОСРОЧНОЕ:

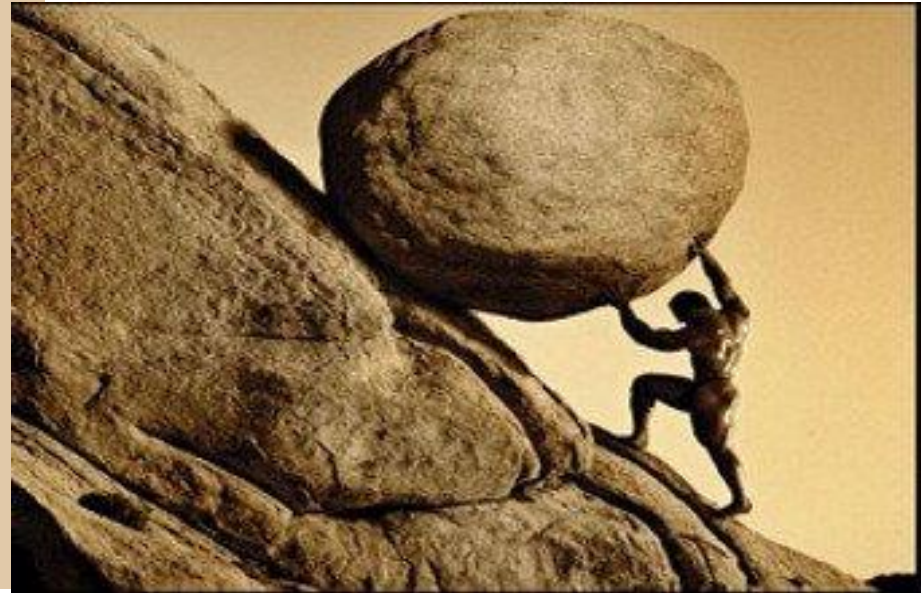
- Направленное на привитие общекорпоративных: ценностей, правил, развивающее приверженность к компании
- Обучение направленное на развитие личности

Варианты привычек, которые повышают результативность в агентской деятельности

1. Поддержка боевого настроения: само мотивации и самодисциплины
2. Создание потока клиентов (обращений) и продвижение объекта недвижимости
3. Максимальное прояснение потребностей и квалификация клиента
4. Развития профессиональных навыков ведения переговоров
5. Умение расставлять приоритеты и оптимизировать временные ресурсы
6. Самообучение и постоянное развитие
7. Привычка работать под высокий процент комиссионного вознаграждения
8. Всегда брать рекомендации и «вербовать» бывших клиентов
9. Ежедневно расширять круг знакомых и круг влияния
10. Подводить итоги в переговорах и получать обратную связь от клиента
11. Планировать свою деятельность и отслеживать результативность
12. Развивать свой эмоциональный интеллект и навыки управления стрессом

САМОКОНТРОЛЬ И УСПЕХ

Самоконтроль в большей степени, чем интеллект, предопределяет успехи в бизнесе, он вносит большой вклад в эффективное руководство, чем харизма и властность и важнее для семейного счастья, чем чуткость.



Самоконтроль , самообладание — способность управлять своими действиями, проявлениями эмоций и внутренними побуждениями. Данный навык результат развития **EQ**

Причины мало эффективного обучения

1. Отношение к своему делу, как к источнику получения денег, а не как к серьезной профессии
2. Часто у агентов присутствует мотивация на совершение сделки, а не рост собственного профессионализма
3. Отсутствие во многих агентствах стандартов работы, качественных учебных материалов
4. Набор агентов ведется из числа труднообучаемых (возраст, людей с низким уровнем ключевых личностных компетенций)
5. Качество обучения невысокого уровня
6. Обучение носит бессистемный характер
7. Отсутствует контроль внедрения полученных знаний в ежедневную практику - огрехи менеджмента

Самообучение

ЯРОСЛАВ ПАНЬКИВ
СЕРГЕЙ СУХАРЕВ

**ЛУЧШИЙ
УЧЕБНИК
ДЛЯ РИЭЛТОРА**

**КАК СТАТЬ УСПЕШНЫМ
В ПРОФЕССИИ**

СЕРГЕЙ СУХАРЕВ
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ «АДВЕКС-НЕДВИЖИМОСТЬ»
ОСОБЫЙ ЧЛЕН МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНФЕДЕРАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (FIABCI)
ВЫПУСКНИК ПРОГРАММЫ REAL ESTATE MANAGEMENT В КАЛИФОРНИЙСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ США.
КАНДИДАТ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ НАУК

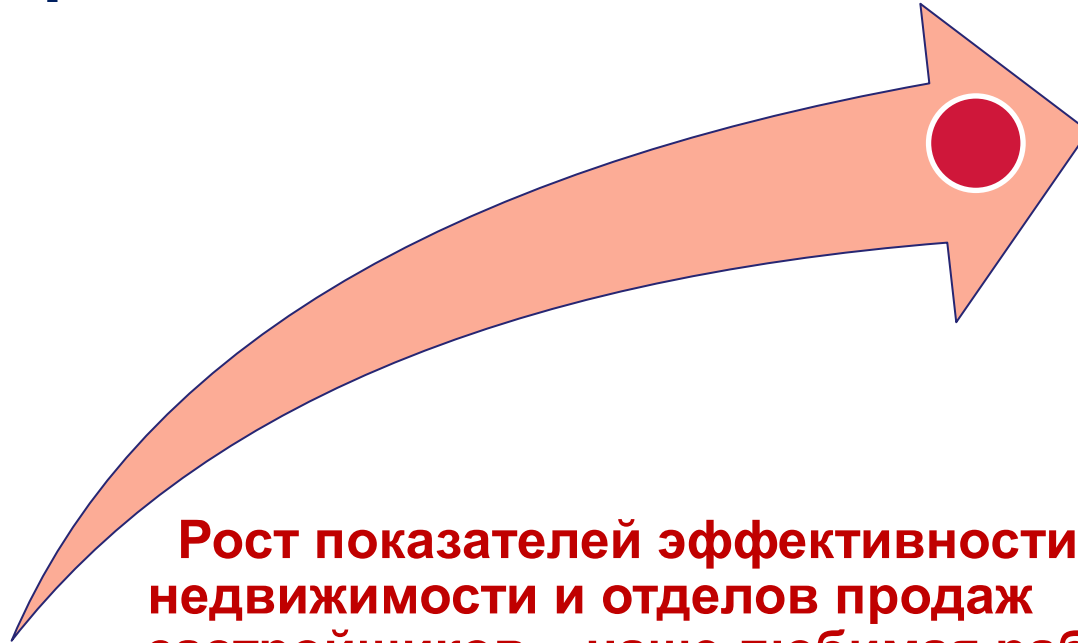
ЯРОСЛАВ ПАНЬКИВ
ДИРЕКТОР КОНСАЛТИНГОВОЙ ГРУППЫ «ИНТЕРАКТИВ»
БИЗНЕС-ТРЕНЕР, КОУЧ С ПЯТНАДЦАТИЛЕТНИМ ОПЫТОМ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ И ТРЕНЕРСКОЙ РАБОТЫ С АГЕНСТВАМИ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ.
СЕРТИФИЦИРОВАН INTERNATIONAL INSTITUTE FOR MANAGEMENT DEVELOPMENT GERMANY. ТЕМА ИЗЫСКАНИЙ — «РАЗВИТИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ В БИЗНЕСЕ»

Вместе создадим сильную команду специалистов по недвижимости в вашем агентстве!

interaktiv72.ru с.89129216969

Девиз развивающегося агента «ЖИЗНЬ КАК ТРЕНИНГ, КЛИЕНТ - МОЙ ТРЕНЕР!»

Ваши вопросы, **пожелания**, **заявки на обучение**



**Рост показателей эффективности агентств
недвижимости и отделов продаж
застройщиков – наше любимая работа!**

interaktiv72.ru

Ярослав Панькив с.89129216969