Эффективные методы развития потенциала специалиста по недвижимости (агента вторичного рынка).

Дроздов С.Ф. Генеральный директор ЗАО «Агентство «Петербургская Недвижимость»

Обучение:

- Первый курс «Знакомство с рынком и профессией» 75 часов (семинары и тренинги);
- Контрольные встречи каждые 2 месяца;
- Второй курс «Специализация» 50 часов (через 2-6 месяцев после первого курса);
- Курс наставничества 16 часов;
- Курс кадрового резерва (для будущих руководителей групп) 100 часов.

• Основной задачей агента, который собирается эту профессию сделать основной и единственной, является создание и работа со своей клиентской базой данных.

Стратегические пути развития агентства:

- Создание специализированных подразделений и должностей;
- Обучение агента необходимым навыкам и предоставление ему всей необходимой информации.

Специализированные компании по направлениям:

- Новостройки строящееся жилье;
- Загородная недвижимость;
- Аренда недвижимости;
- Вторичный рынок недвижимости;
- Коммерческая недвижимость;
- Юридические услуги.

Рассмотрим эти варианты на примерах:

<u>Квартиры на вторичном рынке.</u>

- Компания прошла путь от ипотечного отдела до ипотечного агентства.
- Учитывая, что доля ипотечных сделок приближается к 50%, возникла необходимость всеобщего обучения агентов: ипотечным продуктам банков и технологии проведения сделок.

Взаимодействие агентства и банков:

- Учеба;
- Круглые столы;
- Совместные рекламные акции;

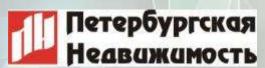
Покупка квартиры в строящемся доме.

- Отдельная компания по продаже строящегося жилья;
- Агенты вторичного рынка проводят первичное консультирование, затем передают клиента специалисту по первичному рынку.

On-line консультирование.

Оп-line консультации – путь от отдельных специалистов до всеобщей вовлеченности агентов с руководителем проекта и группой специалистов поддержки.

Спасибо за внимание! Дроздов Сергей Федорович



Генеральный директор ЗАО «Агентство «Петербургская Недвижимость»

> тел. (812) 33-555-55 www.spbrealty.ru