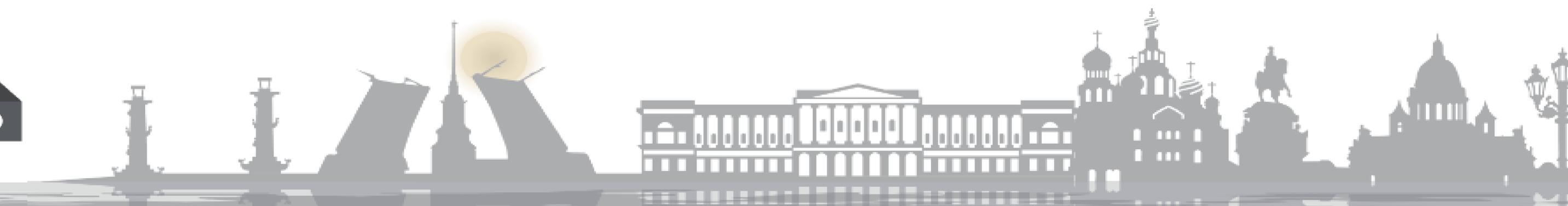
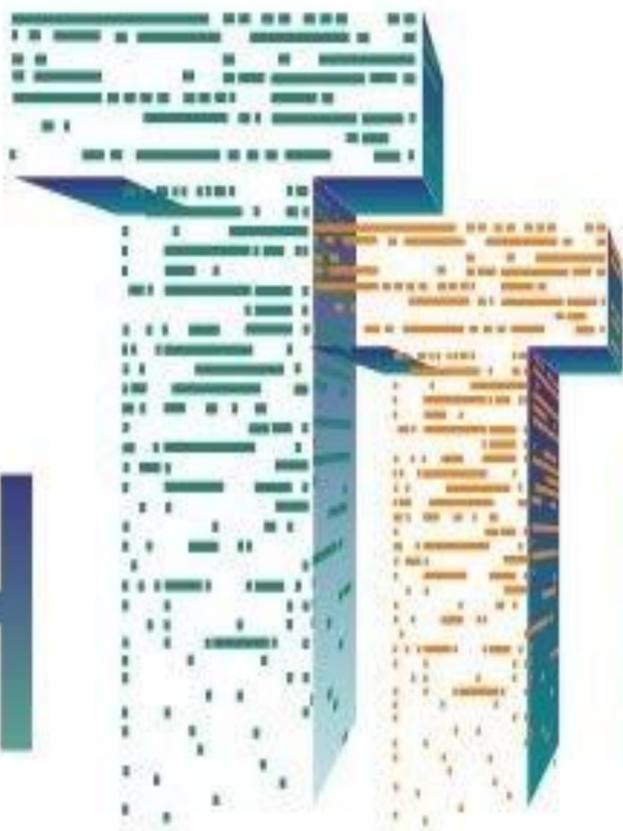


# Мотивация и санкции в работе руководителей отделов

Как повысить мотивацию сотрудников

5-9  
ОКТЯБРЯ





# АГЕНТЕРРА

Проект

---

СООБЩЕСТВО СОВРЕМЕННЫХ РИЕЛТОРОВ

# Мой опыт в работе с **НЕДВИЖИМОСТЬЮ**

БОЛЕЕ 12 ЛЕТ

**ЯНА АНАТОЛЬЕВНА ГУСЕВА**

Бизнес-практик

Говорят, что я уникальный бизнес-тренер.

Практическая психология на службе у риелтора. Более чем двадцатилетний опыт психологического консультирования. Являюсь профессиональным бизнес-консультант крупнейших агентств РОССИИ: «Этажи»; «Перспектива24»; «Компаньон»; «АВЕНТИН»; «CENTURY21»; «ДОБРОДЕЛ»; «НОВОСЁЛ»; «МИЭЛЬ» и еще более 400 АН.

Сертифицированный коуч. Организационный консультант в области построения стандартов работы в сфере недвижимости, продажи риелторских услуг и выстраивания клиентских отношений.

Прошла обучение у ведущих бизнес –тренеров мира: Ричард Конер, Брайн Трейси, Берт Хелингер, Энтони Робинсон. Кроме психологического образования, окончила Московскую бизнес – школу, международный курс «Управление продажами». ИППК «Профессионал» специализация: бизнес-тренер. Лондонский колледж по специализации: Организация и управление Агентством Недвижимости. Постоянный спикер Всероссийского Жилищного Форума, г. Санкт-Петербург и Всероссийского Жилищного Конгресса РГР.



Хорошими риелторами не рождаются, ими становятся.

# Что мотивировало агентов? Рынок!

Тенденции на сегодня и как работать в ближайшие несколько лет?



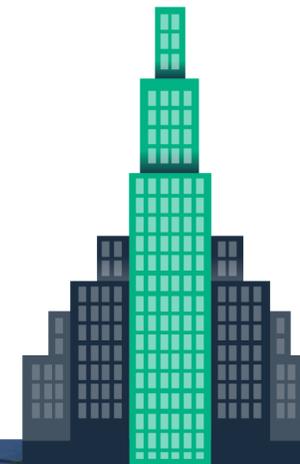
**2012**

Растущий рынок. Задача агента – найти собственника и пополнить базу объектов.



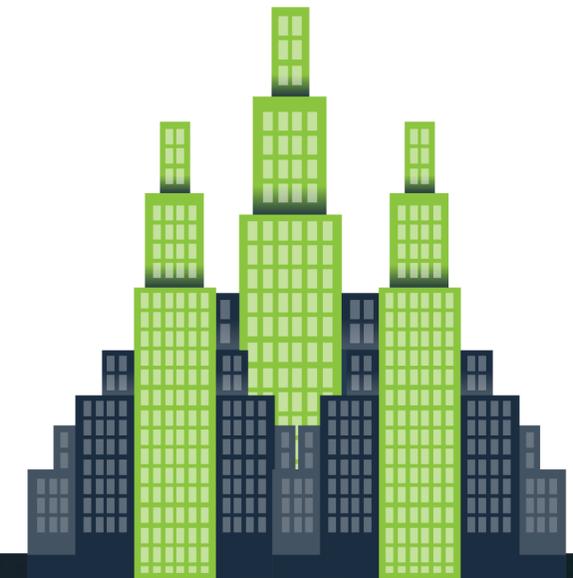
**2014**

Падающий рынок. Задача агента – найти покупателя и показать его клиенту.



**2016**

Стагнирующий рынок – требующий только «вкусных объектов» или сложных сделок.



**2020**

Растущий рынок. Задача агента – наполнить базу объектами.

“ Что хочет слышать собственник для работы с агентом  
**Я ПРОДАМ ДОРОЖЕ.**”

- ✓ Набор базы объектов
- ✓ Набор базы клиентов
- ✓ Удержание и тех и других

# ПОКОЛЕНИЕ КЛИЕНТОВ

ТЕОРИЯ: Уильям Штраус, Нил Хау 1991 год



**БЭБИ БУМ**  
ПОКОЛЕНИЕ 1945-1960



УЖЕ НЕ ЛПР



**ПОТЕРЯННОЕ**  
ПОКОЛЕНИЕ 1960-1980



ЛИЧНЫЙ КОНТАКТ



**ПОКОЛЕНИЕ Y**  
ПОКОЛЕНИЕ МИЛЛЕНИУМА 1980-2000



ОТСУТВИЕ СТРЕССА



**ПОКОЛЕНИЕ Z**  
ЦИФРОВИКИ 2000- 2015

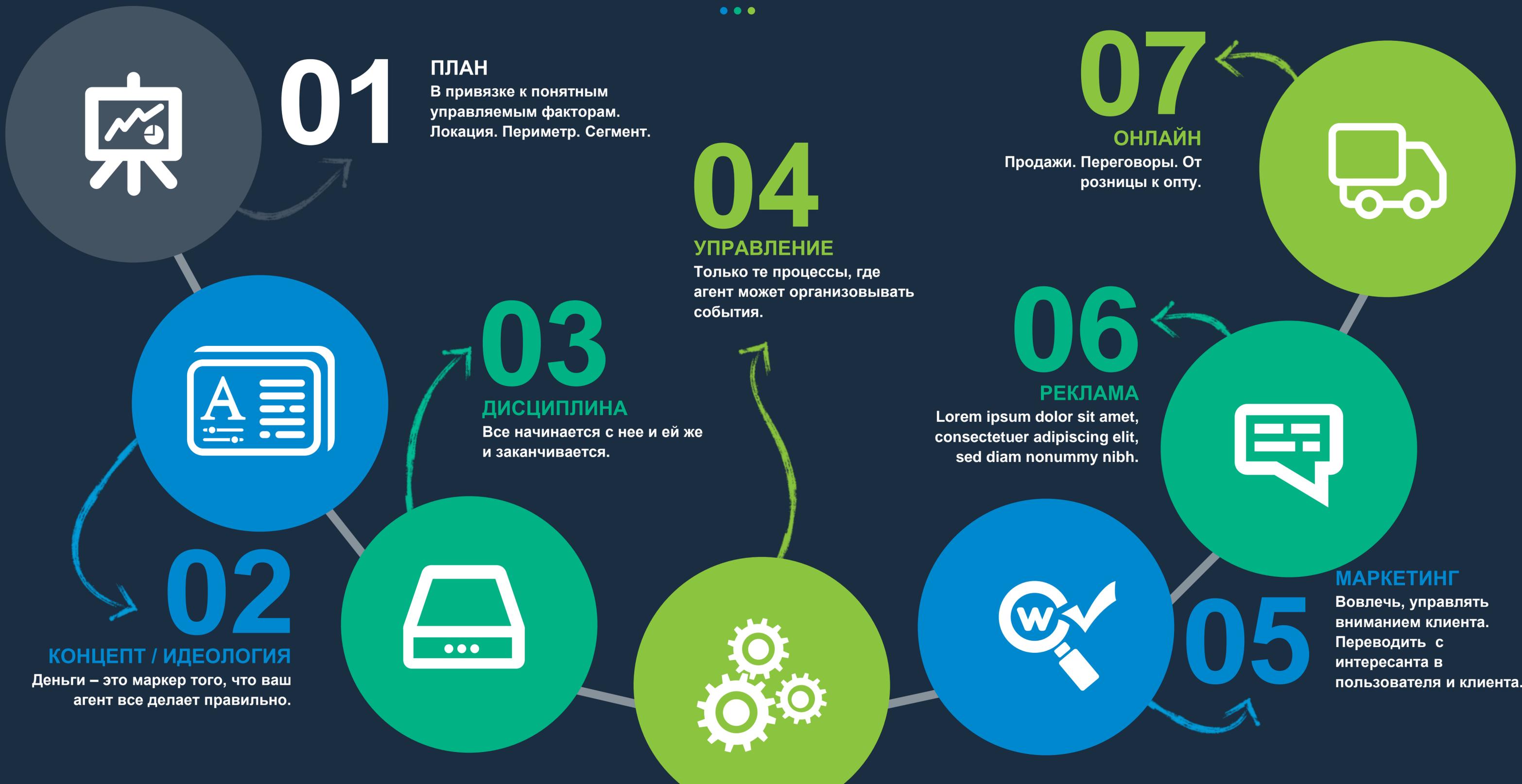


НАЛИЧИЕ БЭКГРАУНДА



# Как повысить **КОНВЕРСИЮ**

ЭТО ПРОСТО, но про это ЗАБЫВАЮТ



01

## ПЛАН

В привязке к понятным управляемым факторам. Локация. Периметр. Сегмент.



02

## КОНЦЕПТ / ИДЕОЛОГИЯ

Деньги – это маркер того, что ваш агент все делает правильно.



03

## ДИСЦИПЛИНА

Все начинается с нее и ей же и заканчивается.



04

## УПРАВЛЕНИЕ

Только те процессы, где агент может организовывать события.



06

## РЕКЛАМА

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh.



05

## МАРКЕТИНГ

Вовлечь, управлять вниманием клиента. Переводить с интересанта в пользователя и клиента.



07

## ОНЛАЙН

Продажи. Переговоры. От розницы к опту.



# НЕТРАДИЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНВЕРСИЕЙ

ЧТО ВАЖНО ЗНАТЬ РОП

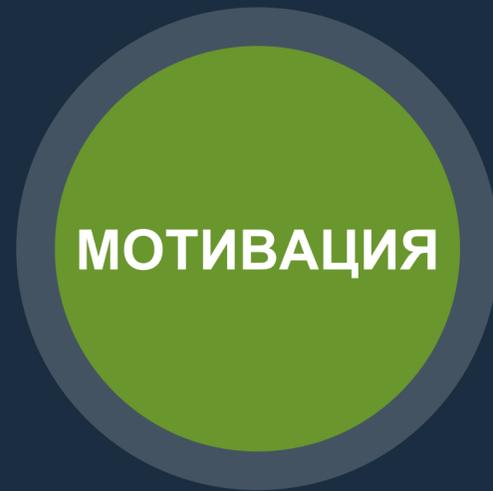


КАК  
ОРГАНИЗОВАТЬ

Управление | Событиями



Утопия – управлять людьми.

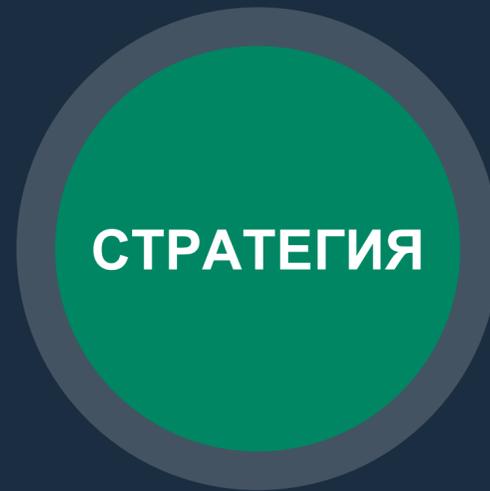


МОТИВАЦИЯ

КЛИЕНТЫ | Разные



В зависимости от неокортекс.



СТРАТЕГИЯ

ЛОКАЦИЯ | СЕГМЕНТ



Узкая специализация



ТАКТИКА

МОТИВАЦИЯ | СТАТУС



1/1/1. 2/2/2. 3/3/3.



РЕЗУЛЬТАТ

ПРОЦЕСС | ЦИФРЫ



Петля обрат.



Хорошими риелторами не рождаются, ими становятся!



# РОСТ КОНВЕРСИИ ПОВЫШЕНИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ АГЕНТОВ

---

АВТОРСКАЯ СРМ ДЛЯ НЕДВИЖИМОСТИ CRM AGENTTERRA [www.crmvip.ru](http://www.crmvip.ru)

# ЯНА ГУСЕВА **бизнес-практик**

17 лет практики. 12 лет в недвижимости Мне доверяют обучать своих сотрудников АН "Этажи", "Миель", "Century21", и еще более 1000 АН России



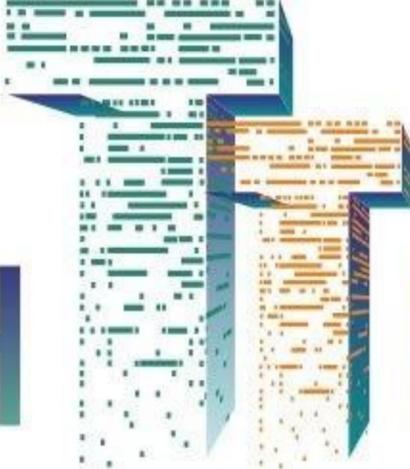
 Y.GUSEVA

 Книга на сайте: [Book.com.ru](http://Book.com.ru)

 Авторская CRM: [crmvip.ru](http://crmvip.ru)

 Личный сайт: [gusevayana.ru](http://gusevayana.ru)

[ПРОСТО О СЛОЖНОМ !\[\]\(42b69e51e8426c2b3f10e0e01f48b4ec\_img.jpg\)](#)

АГЕН  ЕРРА