

Современные тренды в развитии персонала АН: управление траекторией развития опытных агентов и специфика их обучения

Автор и ведущий: Филюшина Елена, бизнес тренер, директор по развитию КГ «ИнтерАктив» (Тюмень)

Опыт тренинговой и консультационной работы более 15 лет. Прошла обучение в Бизнес-школе «Сколково» (Москва), «SCOTWORK negotiation skills». Автор бизнес игр «Рынок недвижимости. Перемены», настольная игра «Счастливый риелтор» и др.

Учись главному.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

Опытный агент?



7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



Два вида опытных сотрудников

Сотрудник, доказавший на деле свою способность справляться с порученной задачей.

Хорошо понимает правила игры и способен на импровизацию в их пределах.

Время от времени подает идеи, как делать работу более эффективно.

Если нет возможности быть услышанным и признанным, то специалист либо начинает проявлять несогласованную инициативу, либо разочаровывается в организации.

Все решения принимает самостоятельно, лишь в важных случаях ставит шефа в известность.

Решения принимает грамотные, т.к. хорошо понимает структуру организации и то, как его активность отразится на всей организации.

Нуждается в постановке ОБЩЕЙ цели и в том, чтобы ему не мешали её достигать своими (подчас новаторскими) способами.

Если таких возможностей нет – уходит из организации



Кого Наполеон предлагал «убивать»? 😊

Может
Не хочет

Может
Хочет

Не может
Не хочет

Не может
Хочет

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



Хочет ли обучаться опытный агент ?

- Да
- Нет
- Кто порекомендует
- Как заинтересуют
- Др.

7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



Люди ХОТЯТ чувствовать

- Значимость
- Общность
- Приятное волнение
- Подлинность

7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

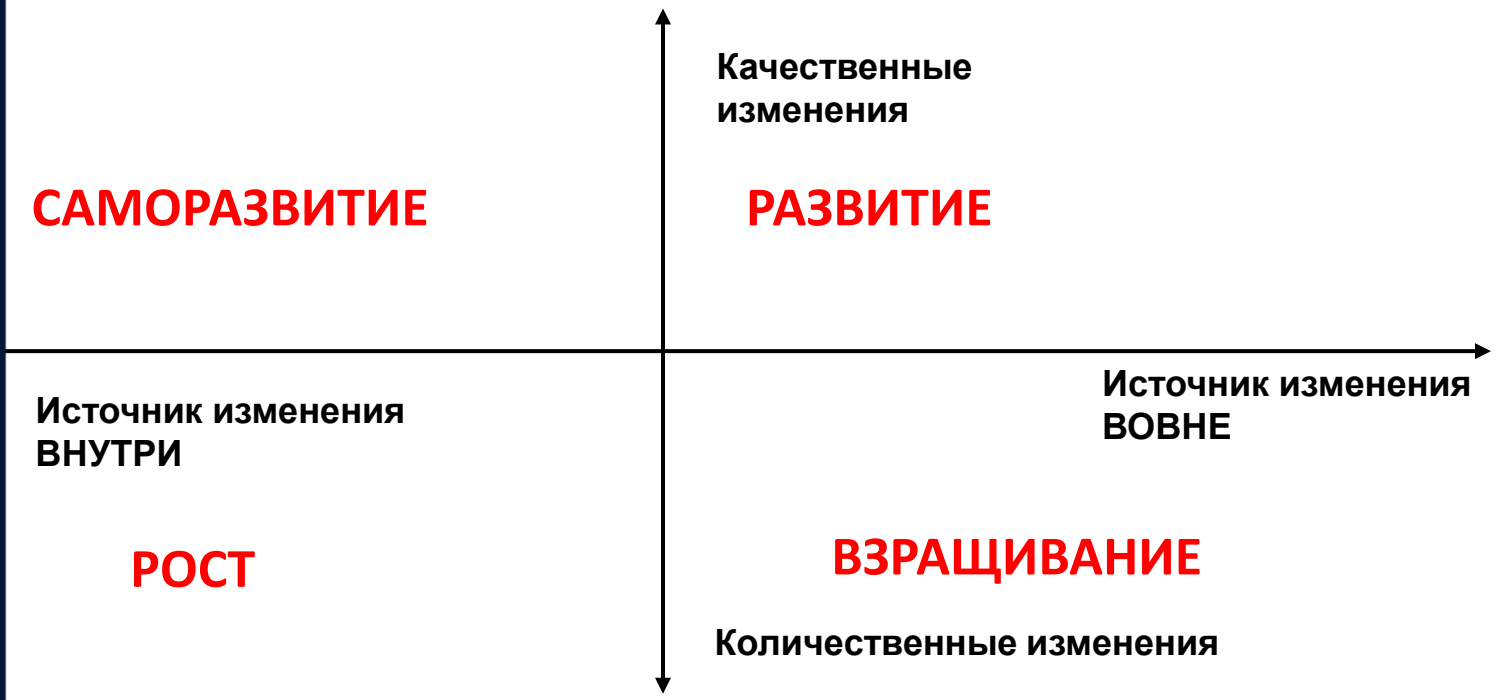


Особенности обучения опытных

- «Плавали. Знаем». Устоявшиеся привычки. Более независимы. Значимости.
- Критичны. Связывают то, чему их учат с тем, что они уже знают. Имеют мнение о том, чему их учат.
- Профессионально «подгорели». Снижен уровень живого интереса к клиентам, к развитию компании... А хотят эмоционального волнения
- Сопротивляются изменениям. Боятся потерять «лицо», выйти из зоны комфорта. Не хотят напрягаться. Не верят в лучшее.
- Им нужно активно принимать участие в учебном процессе.
- Должны верить в компетентность преподавателя.



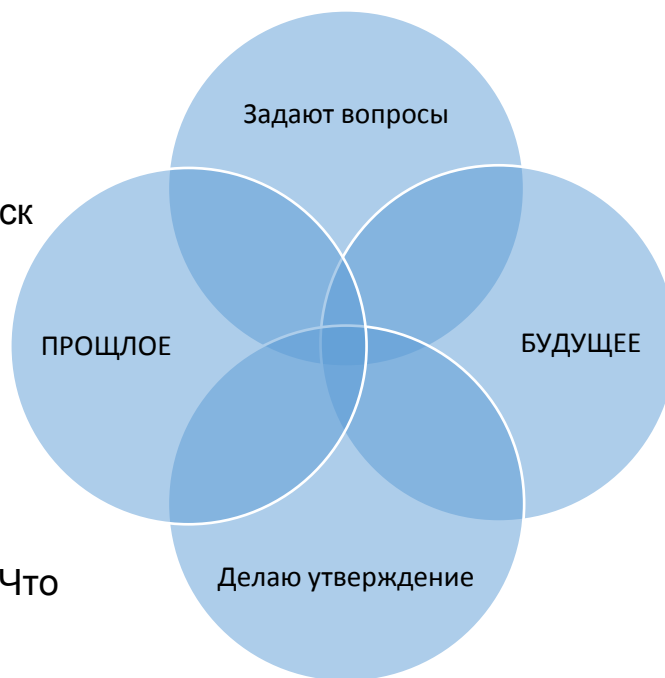
Процессы становления профессионала



Глубина обучения опытных агентов

ПСИХОЛОГИЯ

Почему это произошло?
Что является причиной? Поиск проблемы



КОУЧИНГ

Что ты хочешь? Как ты можешь это получить? Что в этой ситуации было бы твоим решением? И т.д.

КОНСАЛТИНГ

Что ты делал? Что не работает?
Делай так, сработает.

ОБУЧЕНИЕ, ТРЕНИНГ

Вот новая технология.
Делай так!



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

Индивидуальная и групповая траектория развития



Планирование и контроль обучения

ФИ	дата входа	Индивидуальная траектория				Групповые обучающие мероприятия					Контрольные точки
		1	2	3	4	1	2	3	4	5	



Управление обучением



Управление



Специфика обучения опытных агентов

- Контакт.
- Признание их значимости.
- Вовлечение.
- Понятность выполнения.
- Делегирование особой роли в компании.
- Контроль.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

Спасибо за внимание!

С уважением,
директор по развитию, тренер-консультант, КГ
"ИнтерАктив»

Елена Филюшина



E-mail: enfil7@yandex.ru

сот. 89068277444

7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

