

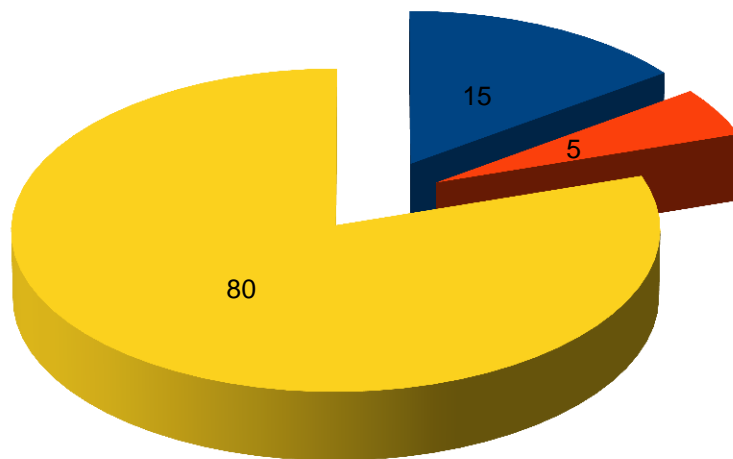
Корпоративный тренер в агентстве: зачем он нужен?

Оценка эффективности и основные ошибки в работе

5-9
ОКТАБРЯ



Тренер должен приносить прибыль!



- Сделки
- Внешние тренинги
- Вывод стажеров на сделки



Функционал тренера:

- составление программы обучения;
- оценка эффективности обучения;
- тренинги для агентов и руководителей;
- внедрение новых инструментов в агентстве;
- канал маркетинга



Оценка эффективности тренера

Корпоративный тренинг:
результаты отдела до и после

Обучение стажеров: скорость
выхода на первую сделку

5-9
ОКТАБРЯ



Основные ошибки

- слишком много теории
- исключительно игровой формат
- чувство превосходства над командой
- отсутствие практического опыта
- страх демонстрации на личном примере



Вывод

Корпоративный тренер — очень важный человек в агентстве недвижимости, который может вывести компанию на новый уровень!



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС



Арина Москаленко

корпоративный бизнес-
тренер Century 21
Альфа

8-902-772-69-45

moskalenko.arina@century21.ru

5-9
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

