

**Волк и семеро
КОЗЛЯТ.**

*искусство управления
персоналом
эффективности ради.*

From Elena Prokhorova with love

Об авторе

Кто я?

Здесь мог бы быть длинный и нудный список источников моих знаний и опыта, НО КОМУ ЭТО НУЖНО?

@HOWWOWBLOG

Всем здравствуйте!

Я вам рада!

Как найти поле, где пасутся нужные овцы? и какие они? эти овцы?

Ваша вакансия - ВАШ ПРОДУКТ

И что вы должны делать?
ПРОДАВАТЬ ВАКАНСИЮ

1. Определить ВАШУ целевую аудиторию (здесь важно оценить свой тип личности, тип команды и список психических отклонений - потому что искать надо СВОЮ стаю)
 2. Описать свой ПРОДУКТ (чем ВАША вакансия лучше, чем моя? Ищите уникальность)
 3. Подготовить ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ (нет - демпингу, да - скидкам за лояльность и объем)
-

Что дальше?

- Маркетинг в чистом виде (смешать, но не взбалтывать)
- Упаковать КРАСИВО (речевые модули, презентации вакансии на первичном собеседовании, рекламные тексты, инфографика для интернета, соц сетей и оффлайн каналов)
- Определить КАНАЛЫ РЕКЛАМЫ
- ЖДАТЬ)) Вдруг придут))



Каналы рекламы. Точки сбыта.

тот случай, когда размер
имеет значение!

1. Максимум каналов!
 2. Представьте, где ВАША будущая золотая антилопа собирает информацию?
 3. ТОП: специальные сайты (ХХ, СДЖ), соц сети, лендинг, ВАШИ сотрудники, ваши КЛИЕНТЫ.
 4. Визитки (“Эй, птичка! Летим со мной! Там столько вкусного”)
-

Профиль кандидата

- Уникального кандидата НЕТ
- НО! обратите внимание, что чаще всего в компанию приходят друзья ваших сотрудников или ваши КЛИЕНТЫ.
- Подумайте, как работать с ними?
- ВАЖНО: уровень энергии! Эмпатия! Волевой потенциал! Жажда денег!
- Пол.Возраст.Вероисповедание не имеет значения!
- Найти свою стаю! Найти своего Альфа-самца!



А почему я должна сказать вам ДА?

Кандидат ТОЖЕ выбирает!

1. Потребности риэлтера: работать меньше зарабатывать больше!
 2. БОЛЬШЕ! БЫСТРЕЕ! ЛЕГЧЕ
 3. Что у вас есть для этого? Какой сервис? какая мотивация (и я сейчас не про зарплату)
 4. Сотрудник - как дорогой автомобиль! за ним следует ухаживать и отправлять на ТО))
НО только если вам действительно с ним в кайф)
-

К-КОНВЕРСИЯ

В-ВОРОНКА ПРОДАЖ

(ничего, бл@ть, нового! просто делайте))



Фишки и инсайты!

- смс-оповещение перед собеседованием
- записывайте на видео собеседования
- слушайте холодные звонки
- сократите до максимума обучение (не привлекайте человеческие ресурсы - все он-лайн и с аттестацией)
- личное участие - welcome тренинг и ежедневная рефлексия
- стажерский ЧАТ
- стандарты первого дня (Мы тебя ждали и Мы тебе рады)
- справочные данные (итранет, папка стажера)

ВАЖНОЕ!

Новый сотрудник должен

чувствовать СВОЮ ЗНАЧИМОСТЬ В

КОМПАНИИ!

включите опцию “Друг”

Обучение

нельзя научиться плавать,
читая учебник около бассейна

1. Минимум теории
 2. Максимум практики
 3. Что мы продаем? (что такое риэлтерский сервис и его особенности именно в нашей компании)
 4. Как мы продаем (технология и стандарты)
 5. ПРАКТИКА! ПРАКТИКА!
ПРАКТИКА!
-

Обучение

1 Рефлексия

2 Ежедневные отчеты в
общий ЧАТ

3 Участие в работе
действующих брокеров.

4 тренировочные игры
(запись, бланк, обратная
связь)

4 Аттестация и тесты





АДАПТАЦИЯ

**Ключевая задача -
вывести новичка на
первую сделку в ПЕРВЫЙ
месяц!**

**Наставничество
руководителя!**

Ежедневный план/факт

А если всё же:

“Вы такие классные, но, похоже, это не МОЁ... я, пожалуй, лучше буду делать макияж улиткам...”

Еще чуть чуть секретиков..

А что так можно было?

- надо больше? расширяйте воронку!
- надо лучше? расширяйте воронку + усиливайте контроль входа и оперативное управление эффективностью!
- будьте примером! Вас должны ХОТЕТЬ!
-

И САМЫЙ ГЛАВНЫЙ ИНСАЙТ:

ЧЕЛОВЕК НЕ РАБОТАЕТ ЗА ДЕНЬГИ! ОН РАБОТАЕТ ЗА КАЙФ!
(но в деньгах тоже есть какая то доля кайфа))



Домашка...

**а вы думали, покурим и разойдемся??
я то уйду... а вы останетесь! чё делать
будете?**

1 описать вакансию! сексуально!

2 написать список точек сбыта!

3 завести табличку с этапами воронки и считать конверсию!

4 переосмыслить систему обучения и наставничества.

5 наслаждаться!

Стей ТЮНТ

на связи:

@howwowblog

prohorova@rostum.ru

+7 963 109 87 99

(только мессенджер)

