



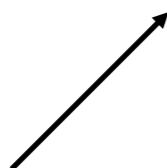
# Организация процесса обучения

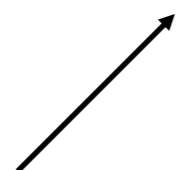
# О компании «Милана Недвижимость»

- 12 лет на рынке
- 150 сотрудников ОП
- 7 офисов продаж
- ТОП-20 по версии Сбербанка

# Эволюция процесса обучения

**Обучение «из уст в уста»**





**Наставничество в ОП**



**Обучение «из уст в уста»**



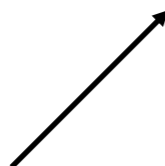
**Академия риэлтора**



**Лекционный курс**

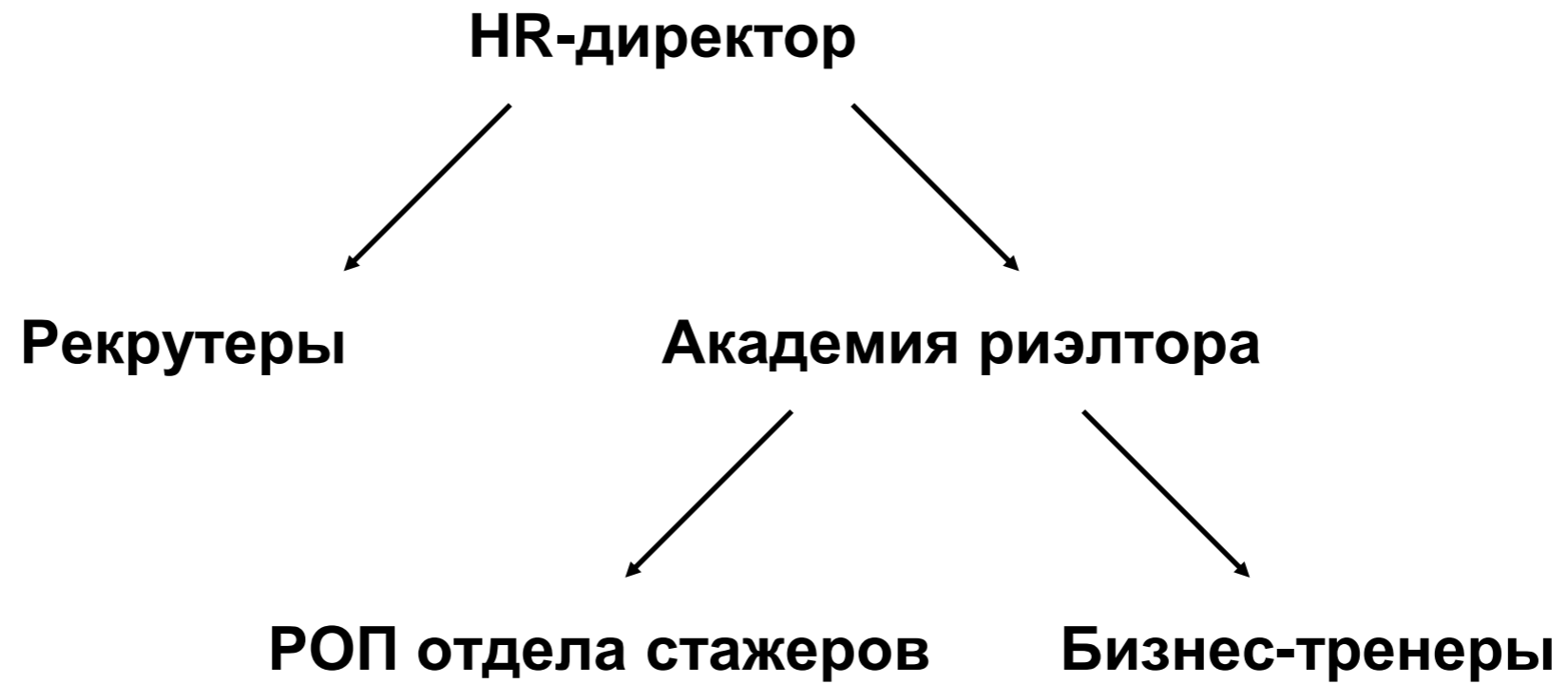


**Наставничество в ОП**



**Обучение «из уст в уста»**

# Структура отдела персонала





# Проблемы, с которыми сталкиваются стажеры

- Не уверены в правильности выбора профессии
- Боятся делать холодные звонки
- Долго выходят на первые сделки
- Заигрываются в «стажеров»
- Прохождение теории не развивает навык

# Обучение в Академии риэлтора

- Длится 4 недели
- Лекции
- Практические занятия
- Деловые игры
- Полноформатные тренинги

**Изменения в работе Академии и  
инструменты, приносящие результат**



Welcome Day

Чат в viber для каждой группы

**Перенос тренинга по звонкам  
на 3 день обучения**



## Мотивационные лекции от успешных агентов

# Сокращаем расписание

Больше - не значит лучше



Выпускаем только с результатами

Сдача аттестации + 1 договор с покупателем  
и 1 договор с продавцом



# Деловые игры

# Сразу задаем высокую планку

Стажер - это чистый лист. Он не знает, что «клиенты идиоты», «рынок уже не тот» и «кто вообще делает эти холодные звонки?!».

# Четкие и оцифрованные задачи



**Мотивационные плакаты, зарядка и аффирмации**

**Участие стажеров во всех  
корпоративных мероприятиях**



# Результат работы Академии за 9 месяцев

- Встречи со 2й недели
- Авансы на 3й неделе
- Первая сделка на 4-5 неделе
- Вторая сделка на 6-7 неделе
- Третья сделка и выход в специалисты на 8-9 неделе





**Левченко Милана  
основатель компании**

**levchenkomilana**



**Левченко Максим  
генеральный директор**

**levchenko\_maxim**