



**«Вертикальная и горизонтальная»
мотивации в агентстве
недвижимости**

Для успешного отдела продаж:

- ✓ Эффективные методы рекрутинга
- ✓ Грамотное обучение новичков
- ✓ Выстроенные бизнес-процессы
- ✓ Рабочая система менеджмента
- ✓ **Система мотивации в компании**

Чаще всего систему мотивации рассматривают в самом конце списка, не уделяя ей должного внимания, или так и не доходя до неё...

Когда мы вспоминаем о мотивации?

Как правило мы мотивируем только «успешных» сотрудников, которые приносят ощутимый результат, и создаём санкции и барьеры для тех, у кого его нет.



На самом деле...

Мотивации не нужно уделять много времени, однако нужно делать это постоянно в течение всего процесса работы сотрудника в компании:

Какие агенты действительно эффективны?

- ✓ Умеют планировать своё рабочее время
- ✓ Умеют ставить цели и достигать их
- ✓ Могут отвечать за результат работы

Для этих агентов важно смотреть «дальше своего носа», им нужно знать, «для чего» они работают!

Что, если...

Что будет, если мы не поставим цели этим агентам?



Они поставят себе цели сами!

«Горизонтальная мотивация»

Возможность максимального **профессионального** роста сотрудника внутри компании:

- ✓ Развитие по различным сферам работы
- ✓ Второстепенные навыки (юрист/страховка)
- ✓ Личный маркетинг (социальные сети/сайты)
- ✓ Самореализация (экспертность/выступления)

Методы реализации:

«Круглые столы», «Деловые бизнес-завтраки»,
«Встречи с экспертами», «Кружки по интересам»

«Вертикальная мотивация»

Возможность максимального **карьерного** роста сотрудника внутри компании:

- ✓ Карьерная лестница (Менеджер/РОП/Директор)
- ✓ Налагание ответственности (Профсоюзы)
- ✓ Управление компанией (Партнёрство)
- ✓ Наставничество (Обмен опытом)
- ✓ Открытие филиалов (Франчайзинг)

С первого дня работы в компании сотрудник должен видеть возможности для своего развития.

Важно!

«Горизонтальная» и «вертикальная» мотивация должны быть выстроены в первую очередь!

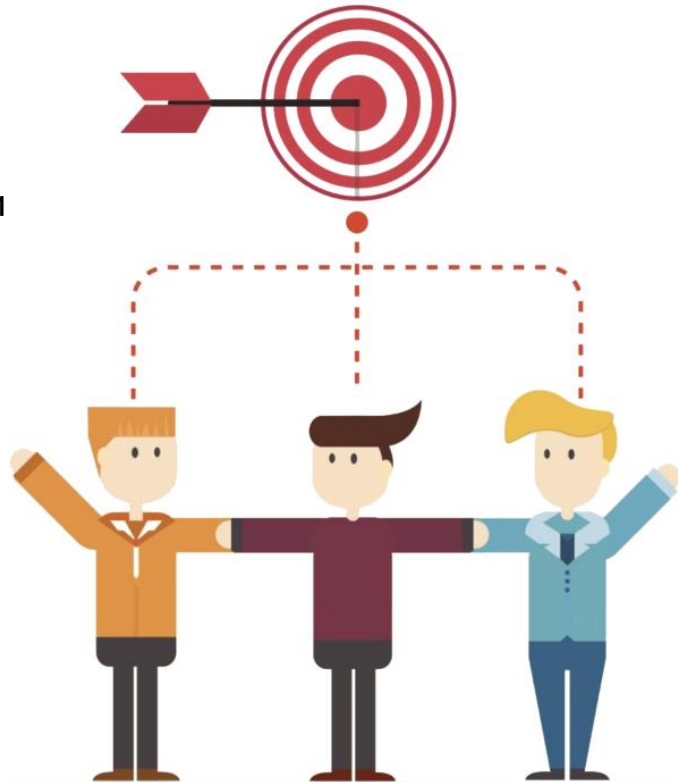
Это как «направляющие» по которым потом вы будете направлять персонал своей компании.



Очень важно!

Довольный сотрудник:

- ✓ Остаётся лоялен к компании максимально долгое время
- ✓ Привлекает в компанию новых лучших сотрудников
- ✓ Является носителем «ценностей» компании
- ✓ Является хорошей «визитной карточкой» в борьбе за новые кадры



Вместо послесловия

Если каждый из нас задаст себе вопрос

«Что я могу сделать для своего агента»

До того, чтобы спросить себя

«Что я могу получить от своего агента?»

То мы увидим принципиально новые качественные отношения внутри своих компаний...

И возможно, навсегда решим вопрос рекрутинга!

P.S. Тест Герцберга вам в помощь!

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Sergey Shubert', is positioned at the bottom right of the page. The signature is written in a cursive style and is flanked by horizontal lines on both sides.

Спасибо!

Если у вас ещё остались вопросы,
я с удовольствием отвечу на них
в течение всей конференции

#СЕРГЕЙШУЛИК

#МАКРОМИРНЕДВИЖИМОСТЬ

