

ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА

КАК: Дешево и быстро улучшить
переговорные навыки всех сотрудников
с помощью он-лайн технологий

1. ЛЕКЦИИ, ТРЕНИНГИ

ПРОБЛЕМА – ДОРОГО СТОЯТ

2. ИНТЕРНЕТ, ВИДЕО.

ПРОБЛЕМА – НЕТ ТРЕНИРОВКИ

3. КНИГИ, СТАТЬИ

ПРОБЛЕМА – НЕ ОБСУЖДАЮТ

- **ВООДУШЕВЛЕНИЕ**
- **ВРЕМЕННЫЙ ЭФФЕКТ**
- **СЛАБОСТЬ ОСВОЕННЫХ НАВЫКОВ**
- **СТАРЫЕ ПРИВЫЧКИ БЕРУТ СВОЁ**
- **СЛАБАЯ СИСТЕМНОСТЬ В НАВЫКАХ**
- **НЕТ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПОДХОДА**

- **УСПЕХ – КОММУНИКАЦИИ**
- **ТРЕНИРОВКИ НАВЫКОВ**
- **РИЭЛТОРСКИЕ ПОЕДИНКИ**
- **ОЧНЫЕ, ДОРОГИЕ**
- **МАЛОЧИСЛЕННЫЕ**

- **НЕТ СИСТЕМАТИЧНОСТИ**
- **НЕТ ONLINE.**
- **НЕТ УЧЁТА ЦЕЛЕВЫХ ГРУПП**
- **НЕТ РАБОТЫ НАД ОШИБКАМИ**
- **НЕТ СИСТЕМЫ КОУЧИНГА**

- **ПЕРЕГОВОРНЫЙ ТРЕНАЖЁР онлайн**
- **ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ СПОРТЗАЛ**
- **ОПТИМАЛЬНОЕ СОЧЕТАНИЕ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**
- **ПРАКТИКА ДОМИНИРУЕТ**
- **ОТЛИЧНО СОЧЕТАЕТСЯ С ПРОДУКТАМИ АКАДЕМИИ
НЕДВИЖИМОСТИ, СЛУЖБЫ РОСТА**

Что говорит практика:

- ❖ Отношение к переговорам как к игре, не драматизируя ситуацию
- ❖ Процесс переговоров – это удовольствие!
- ❖ Состояние внутренней свободы и концентрация на цели позволяют **20%** агентов зарабатывать **80%** комиссионных!

Ресурсное состояние (или — быть в ресурсе) — наличие физических, душевных и духовных сил и энергии для решения предстоящих задач.

Общее нейрологическое и физическое переживание, при котором человек ощущает свои ресурсы

Исследование эффективности переговорного тренажера показало, что более **90 %** его участников считают, что они не только существенно повысили свое умение вести переговоры, но и получили большое удовольствие от общения на РАУНДИ.

РАУНДИ – легкий и удобный способ тренировки
вхождения в ресурсное состояние!

Что такое РАУНДИ сегодня:

- С вами работает индивидуальный коуч по развитию переговорных компетенций. Вы проводите с ним переговоры, он оценивает ваши сильные стороны и определяет зону роста, и вы совместно создаете план своего развития.
- Вы вступаете в переговоры с другими членами учебной группы, на практике реализуя задания коуча, тренируя группу переговорных мышц, которая важна для вас сегодня. .
- Вы можете записать проводимые переговоры и отправить запись для анализа специалисту, или он может наблюдать за вашими переговорами непосредственно онлайн и затем дать вам ценную обратную связь.
- Вас вооружают нужной именно вам литературой, видеоматериалами и другой информацией
- Вы получаете обратную связь от всех партнеров, с кем вы проводите переговоры, стимулирующей Вас к дальнейшему развитию.

Переговорные поединки: очно и виртуально

- Очно – переговоры становятся спортивным состязанием, все подчинено победе; высокое напряжение и желание избегать ошибок. Обратная связь от судей – полезная, но «как правильно» может не подходить моему переговорному стилю
- Раунди – виртуально. Освоение новых форм поведения в безопасных условиях.
- Получение самой ценной обратной связи – от партнера. Теперь я могу развивать свой индивидуальный стиль.

- Запись спаррингов дает возможность риэлтеру осознанно отслеживать свое развитие и использовать ресурс коуча самым экономным способом.
- Руководитель имеет возможность получить ясное представление о динамике переговорных возможностей риэлторов.
- Обновленный РАУНДИ стал еще более удобным ресурсом для непрерывного совершенствования ключевых навыков риэлтора как переговорщика.

- МНОГО ПАРТНЁРОВ ПО ПЕРЕГОВОРАМ
- ОСНОВНЫЕ ПЕРЕГОВОРНЫЕ СИТУАЦИИ, С КОТОРЫМИ СТАЛКИВАЮТСЯ НА РЫНКЕ РИЭЛТОРЫ
- ВОЗМОЖНОСТЬ ОТТАЧИВАТЬ ПЕРЕГОВОРНЫЕ НАВЫКИ С РАЗНЫМИ ПАРТНЁРАМИ ДО ТЕХ ПОР, ПОКА НЕ ПОЛУЧИТСЯ

КАК ЭТО ДЕЛАЕТСЯ?

The screenshot shows the Roundy website interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'Компаниям', 'Тренерам', 'Партнерам', and 'Связаться с нами'. The main header includes the Roundy logo and a menu with 'Спарринги', 'Курсы', 'Что такое Roundy', 'Как пользоваться', 'Блог', and 'Тарифы'. On the right, there are buttons for 'МОЙ АККАУНТ' and 'Выход'.

The main content area is divided into two columns. The left column, titled 'Спарринги', displays three real estate listings. Each listing includes a photo of an apartment, a title (e.g., 'Продажа встречи на квартире №1'), a short description, and a 'НАЧАТЬ СПАРРИНГ' button. The right column, titled 'Мои спарринги', shows a list of categories: 'Заявленные', 'Принятые', 'Текущие', 'Завершенные', 'Незавершенные', and 'Несостоявшиеся'. Below this is a 'Доступные' section with 'К сделке за' and 'Урок 1', 'Урок 2', 'Урок 3'.

An orange arrow points from the 'НАЧАТЬ СПАРРИНГ' button in the first listing to a large, semi-transparent overlay box titled 'Следуйте шагам'. This box contains a five-step process:

- Шаг 1:** Дождитесь когда будут найдены все участники спарринга. И в назначенное время переходите в переговорную комнату.
- Шаг 2:** Переходите в переговорную комнату в новом окне по ссылке внизу. При желании передачу видео можно отключить.
- Шаг 3:** По окончании спарринга, дайте всем участникам обратную связь. Не отключайте ваш видеочат.
- Шаг 4:** После того как другие участники и вы дадите обратную связь, вы сможете оценить обратную связь от других участников. Данная оценка влияет на силу эксперта.
- Шаг 5:** Результаты спарринга будут доступны только в случае, если все участники спарринга дали обратную связь и оценили обратную связь других игроков. Можете закрыть видеочат, спарринг завершен.

Below the steps, there is a section for video chat connection: 'Для установки видеосоединения используйте один из предложенных ниже вариантов:' followed by a 'НАЧАТЬ ВИДЕОЧАТ OPENTOKRTC' button.

At the bottom of the overlay, there are two sections: 'Описание ситуации' (Telephone negotiations. Client: I want to sell a one-bedroom apartment "Khrushchevka". How much does it cost?) and 'Личные инструкции' (Advance the deal).

At the bottom of the page, there is a footer: '© 2012-2019 ООО "Рунди" Версия 2.6'.

... УЧАСТИЯ В МАСТЕР-ГРУППЕ:

ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧИТЬ ИНФОРМАЦИЮ О САМЫХ
ПОСЛЕДНИХ РАЗРАБОТКАХ В ОБЛАСТИ ОБЩЕНИЯ
С КЛИЕНТАМИ

В ЧЁМ ОТЛИЧИЕ ОТ ДРУГИХ?

- ТРЕНИНГИ ДАЮТ КЛЮЧИ, ЧТОБЫ «ОТКРЫВАТЬ» ЛЮДЕЙ РАЗНОГО ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО СКЛАДА
- ПРАКТИЧЕСКИ ВЕСЬ СПЕКТР ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ПЕРЕГОВОРНЫХ СИТУАЦИЙ
- ОБУЧЕНИЕ ИДЁТ НЕ УРЫВКАМИ, А СИСТЕМАТИЧЕСКИ
- ОЦЕНИВ СВОЙ ПРОФ. ПРОФИЛЬ ПЕРЕГОВОРЩИКА – СТАВИМ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ ПО РАЗВИТИЮ.

- ТРЕНАЖЁР ОТКРЫТ 24 ЧАСА В СУТКИ – ИДИ И ТРЕНИРУЙСЯ.
- ОН-ЛАЙН НЕТ НЕОБХОДИМОСТИ ОТКАЗЫВАТЬСЯ ОТ ПРИВЫЧНОГО СТИЛЯ ЖИЗНИ
- ОБУЧЕНИЕ В ГРУППЕ ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ
- ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕБНЫХ ГРУПП
- ИСПОЛЬЗУЮТСЯ РАЗРАБОТКИ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ ДЛЯ СОЗДАНИЯ МОТИВИРОВАННЫХ И ЭФФЕКТИВНО ВЗАИМОДЕЙСТВУЮЩИХ ГРУПП

ПРАКТИКА ПОКАЗЫВАЕТ:
РАЗВИВАТЬСЯ ВМЕСТЕ
НА 70% ЛЕГЧЕ, ЧЕМ ОДНОМУ

- ❖ ПРАКТИКИ РИЭЛТОРСКОГО БИЗНЕСА
- ❖ ВЕДУЩИЕ ТРЕНЕРЫ
- ❖ КОУЧИ С МНОГОЛЕТНИМ ОПЫТОМ РАЗВИТИЯ ЛЮДЕЙ

- 1. ПРИНЦИП – НИКОГДА НЕ РЕКОМЕНДУЮ ТО, ЧТО НЕ ПОПРОБОВАЛ САМ.**
- 2. ГРУППА СОТРУДНИКОВ АВЕНТИНА ПРОШЛА КУРС.**
- 3. РЕЗУЛЬТАТ - РОСТ САМОУВЕРЕННОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ.**

- 1. ЛЕГКИЙ ОТБОР КАНДИДАТОВ (HR).**
- 2. КУРС СЛУЖБЫ РОСТА + РАУНДИ (ПОСТОЯННО) + РОС
АДАПТАЦИЯ В КОМПАНИИ, КОНТРОЛЬ ОБУЧЕНИЯ
(РОС + HR).**
- 3. ПРАКТИКА СТАЖЕРА (РОС)**
- 4. ПРАКТИКА АГЕНТА (РОП)**
- 5. РЕЗУЛЬТАТ - РОСТ САМОУВЕРЕННОСТИ И
ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ.**

ROUNDY.RU – партнёр/сервис РГР

Генеральный директор – **Андрей Замулин**,

кандидат психологических наук,

Сертифицированный коуч международного Эриксоновского университета коучинга,
член «The Academy of management», «The international leadership association»,
Преподаватель MBA СПбГУ, соавтор бестселлера «Тренинг продаж».

Контакты:

моб. **+79219545950**,

azamulin@gmail.com,

info@roundy.ru

**ДЛЯ КОМПАНИЙ – ЧЛЕНОВ РГР –
Льготные условия**

**ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ВЖК –
Особые условия льготных условий**



Виноградов Валерий Николаевич

Вице-президент РГР,
Президент ГК «АВЕНТИН»

Моб.: **8(921) 948-68-65**
vinogradov@aventin.ru



<https://www.facebook.com/aventinrealty>



<https://vk.com/gkaventin>



https://www.instagram.com/nedv_aventin