

Формула
эффективного управления компанией.

**ПРОДАЖИ НА 100% ИЛИ
КАК ПРЕВРАТИТЬ
КАЖДЫЙ ДОГОВОР В
СДЕЛКУ**



**ФИЗИЧЕСКАЯ
ЭНЕРГИЯ**

**ДУХОВНАЯ
ЭНЕРГИЯ**



**Продажи на
100%**

**УМСТВЕННАЯ
ЭНЕРГИЯ**

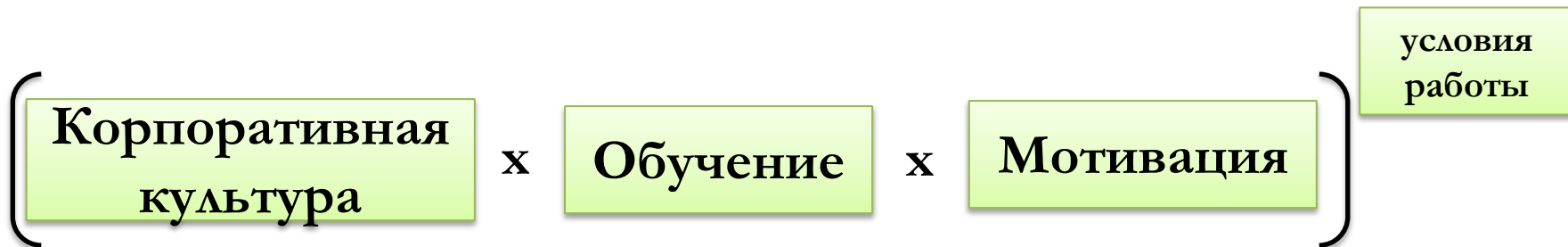
**ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ
ЭНЕРГИЯ**



Формула эффективного управления компанией:

Эффективное
управление

=



условия работы

Эффективное управление = (Корпоративная культура x обучение x мотивация)

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА

Миссия компании

Личная миссия

Цель компании

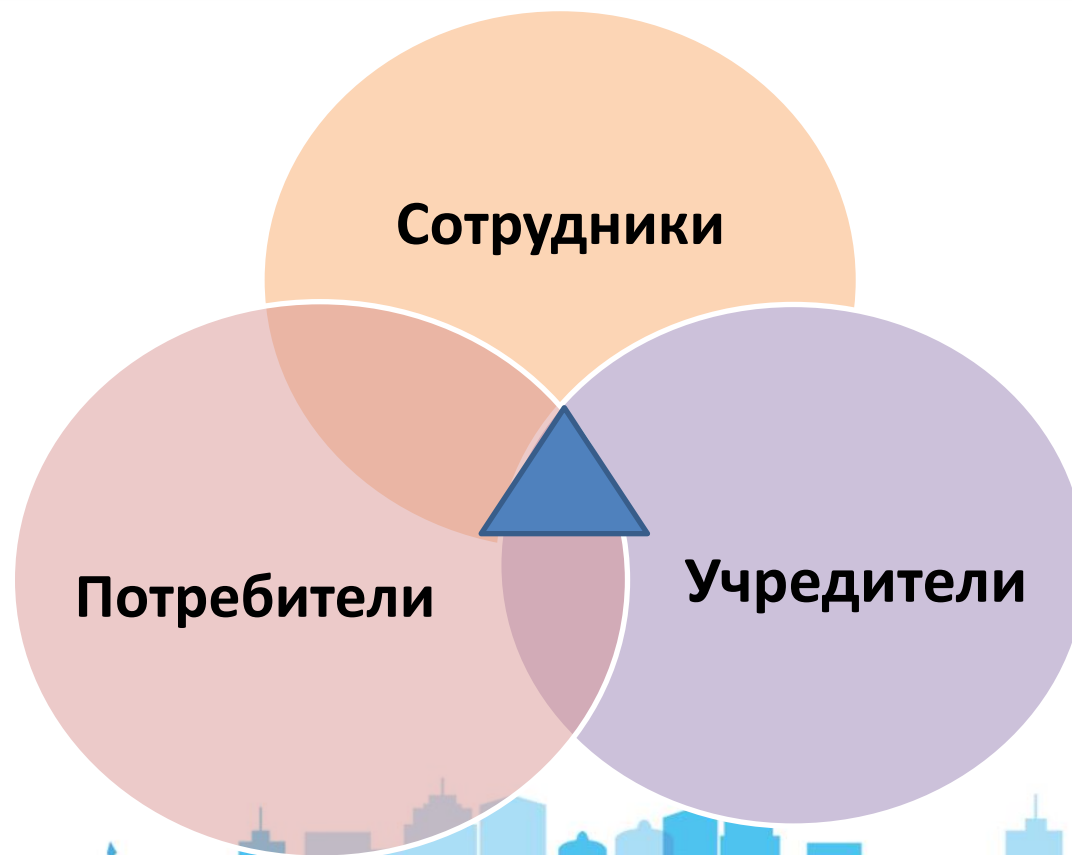
Бизнес - процессы

Стандарты

Принципы



МИССИЯ КОМПАНИИ



ЛИЧНАЯ МИССИЯ

отвечает на 4 вопроса:

Кто я?

Что я здесь делаю?

*Для чего я это
делаю?*

*На каких ценностях это
основано?*



БИЗНЕС - ПРОЦЕССЫ



СТАНДАРТЫ

Стандарт (от англ. *standard* — норма, образец) в широком смысле слова — образец, эталон, модель, принимаемые за исходные для сопоставления с ними других подобных объектов.



ПРИНЦИПЫ

ВЕРА

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

СЛУЖЕНИЕ ЛЮДЯМ

МАРКЕТИНГ 24/7

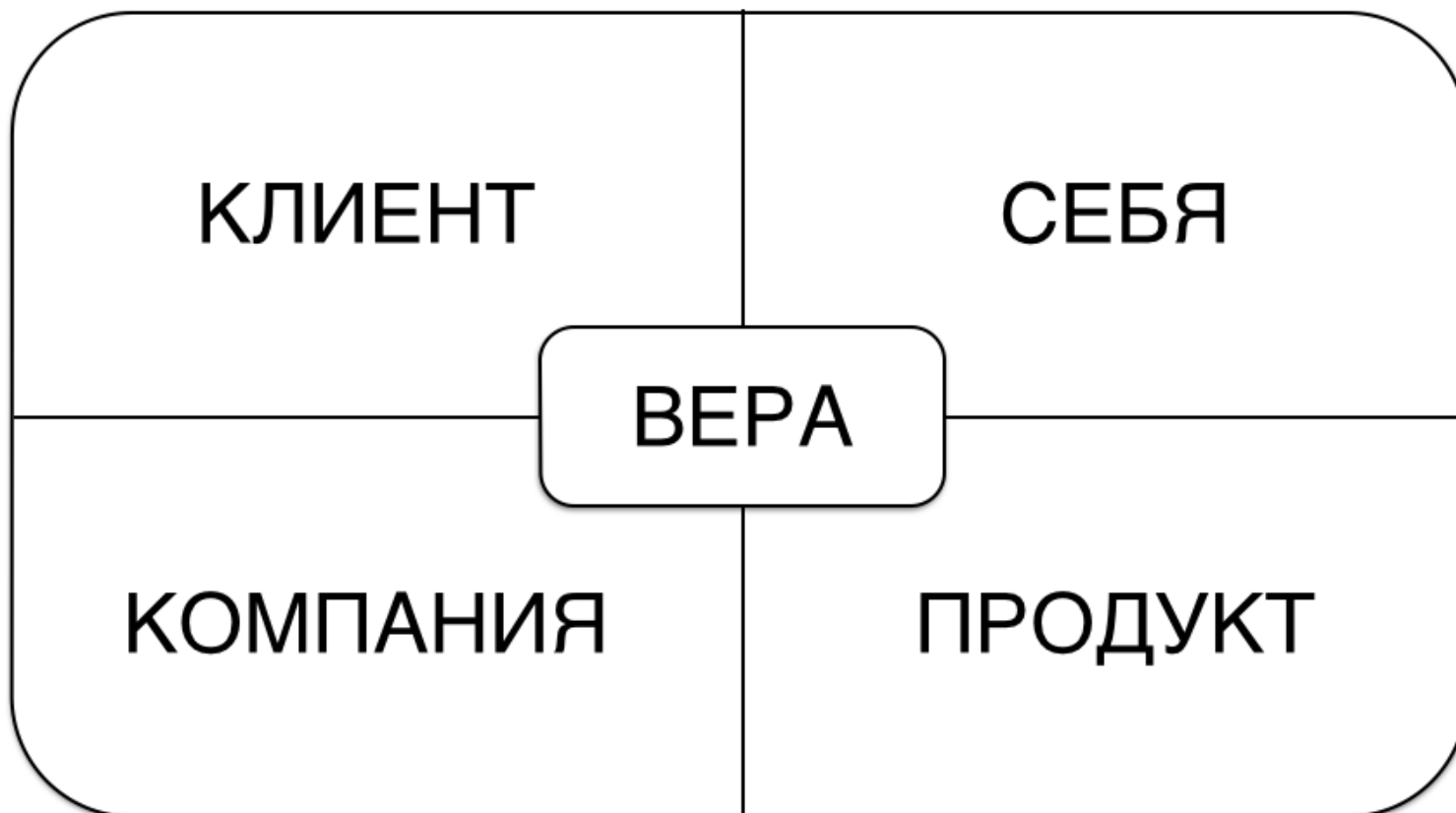
ЧЕСТНОСТЬ И ПРОЗРАЧНОСТЬ

БЛАГОДАРНОСТЬ

КОНЕЧНАЯ ЦЕЛЬ



ПРИНЦИПЫ. ВЕРА



Три режима ВЕРЫ на этапах работы риэлтора

До
встречи

Во время
встречи

После
встречи



ПРИНЦИПЫ.ВЕРА

Упражнение:

1.Спросите себя: «Могу ли я....?»

Например:

«Могу ли я заработать ... рублей за один месяц?»
или « ... перевыполнить ежемесячный план на ...%?»

2. Спросите себя: «Почему я смогу....?»

Напишите пять ответов, почему у Вас получится.



ПРИНЦИПЫ. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Формула ОТВЕТСТВЕННОСТИ

СОБЫТИЕ

+

ОТКЛИК

=

РЕЗУЛЬТАТ



ПРИНЦИПЫ. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

5 СПОСОБОВ ИЗБЕГАНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Обвинять

Оправдываться

Жаловаться

Защищаться

Стесняться



ПРИНЦИПЫ. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Упражнение:

Ответьте себе на вопрос:

Если бы я был на 5% более ответственным по отношению к своему счастью, я бы...

к своему успеху, я бы...

к своей работе, я бы...

к условиям договора на услуги...

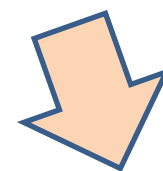
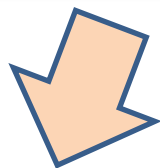


ПРИНЦИПЫ

СЛУЖЕНИЕ
МАРКЕТИНГ 24/7
ЧЕСТНОСТЬ И
ПРОЗРАЧНОСТЬ
БЛАГОДАРНОСТЬ
КОНЕЧНАЯ ЦЕЛЬ



ОБУЧЕНИЕ



Внутреннее

Внешнее



Эффективное обучение

30%

+

40%

+

30%



- репутация обучающей компании;
- профессиональный спикер, бизнес тренер.

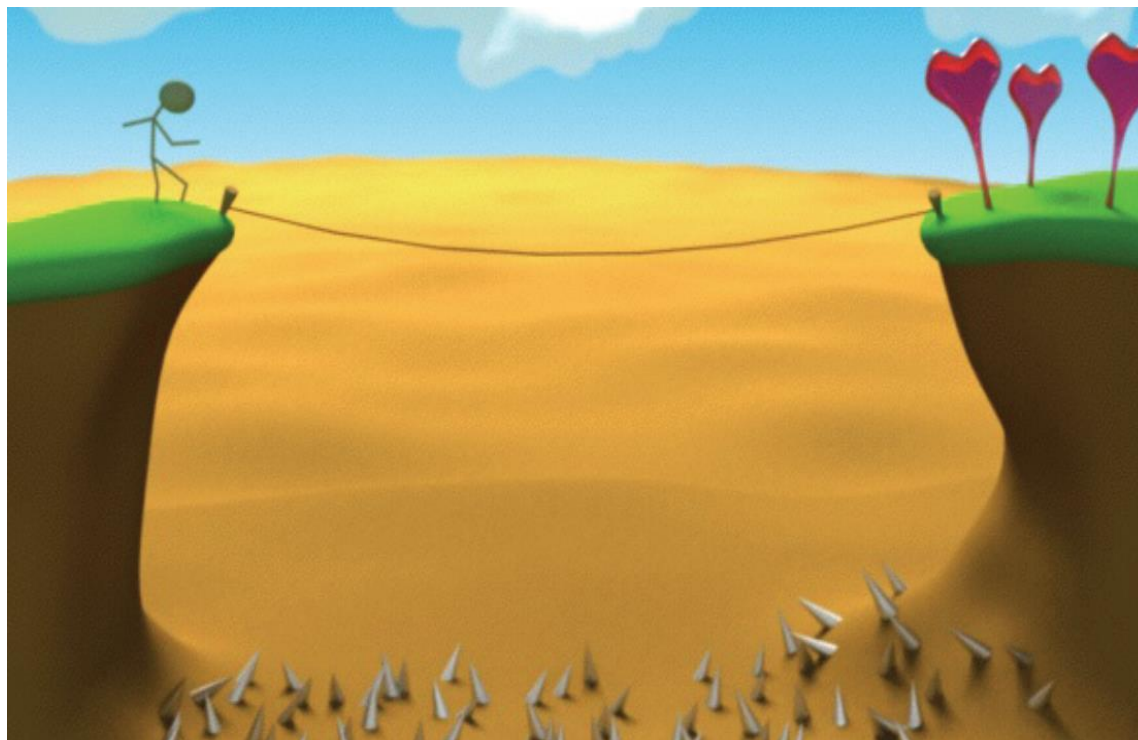


Мотивация
(желание
учиться)
участника



- создание условий для применения изученного;
- аттестация;
- контроль за применением;
- система наставничества.

МОТИВАЦИЯ



МОТИВАЦИЯ

ПЕРСОНАЛ с «ДРУГОЙ»
МОТИВАЦИЕЙ

- Высоко мотивированы, но к чему-то другому: семья, личностное развитие, смежная работа и т.п.
- Если привязать, то что важно ему, к результатам компании, то возможно подобрать методы стимулирования.

МОТИВИРОВАННЫЙ
ПЕРСОНАЛ

- Амбициозный
- Результативный
- Лояльный
- Развивающийся вместе с компанией

ЛОЯЛЬНОСТЬ

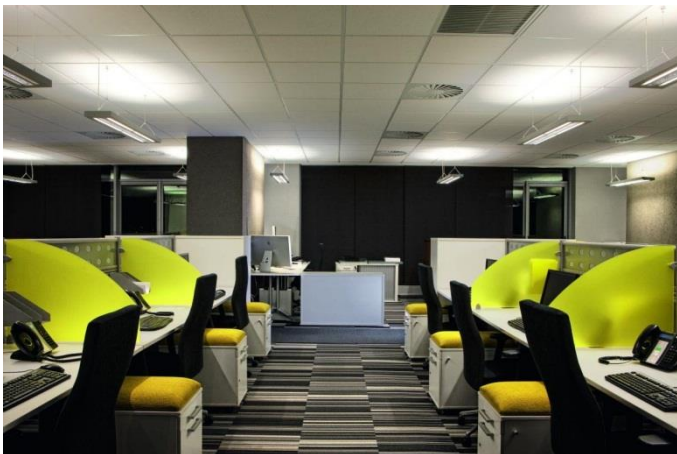
НЕМОТИВИРОВАННЫЙ
ПЕРСОНАЛ

- Отсутствие желания
- «Работа ради работы»
- Нелояльный

ПЕРСОНАЛ С НЕДОСТАТОЧНОЙ
ВНУТРЕННЕЙ МОТИВАЦИЕЙ

- Лояльный
- Желание работать
- К ним применимы следующие методы: премии, награды, конкурсы, различные поздравления, грамоты, призы и т.д.

УСЛОВИЯ РАБОТЫ



Эффективное управление компанией. ИТОГ

Эффективное
управление

=

условия
работы

Корпоративная
культура

х

Обучение

х

Мотивация

Если один из множителей равен «0», то и все
произведение равно «0».

Если степень равна «0», то все произведение равно «1»

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!

Милана Викторовна — генеральный директор ООО «Милана», вице-президент Союза «ТПП Оренбургской области», президент бизнес-клуба ТПП Оренбургской области, вице-президент НП «Оренбургская гильдия риэлторов» и общественный омбудсмен по вопросам в сфере недвижимости города Оренбурга.

Контакты:

Е-mail: milanya.07@mail.ru

Моб.тел.: 8 9228 886 87 67

