



Современная модель компетенций риэлтора

Генеральный директор офиса «МИЭЛЬ» «На Ленинском»

Наталья Корчуганова

«МИЭЛЬ» «На Ленинском»

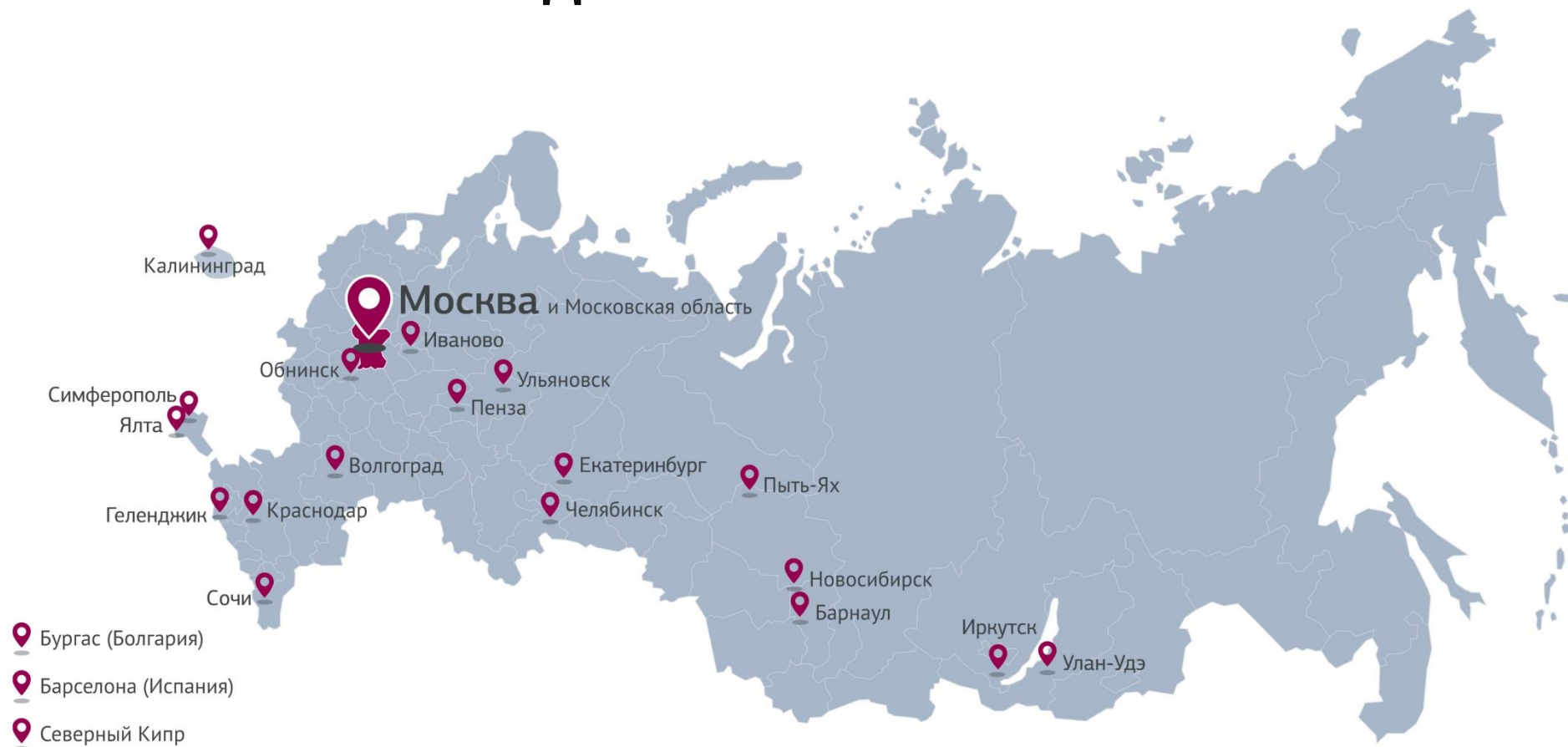


+7 (495) 741-16-77



len_prospekt@miel.ru

ГК «МИЭЛЬ» сегодня



Более 25 лет на рынке

55

Москва

27

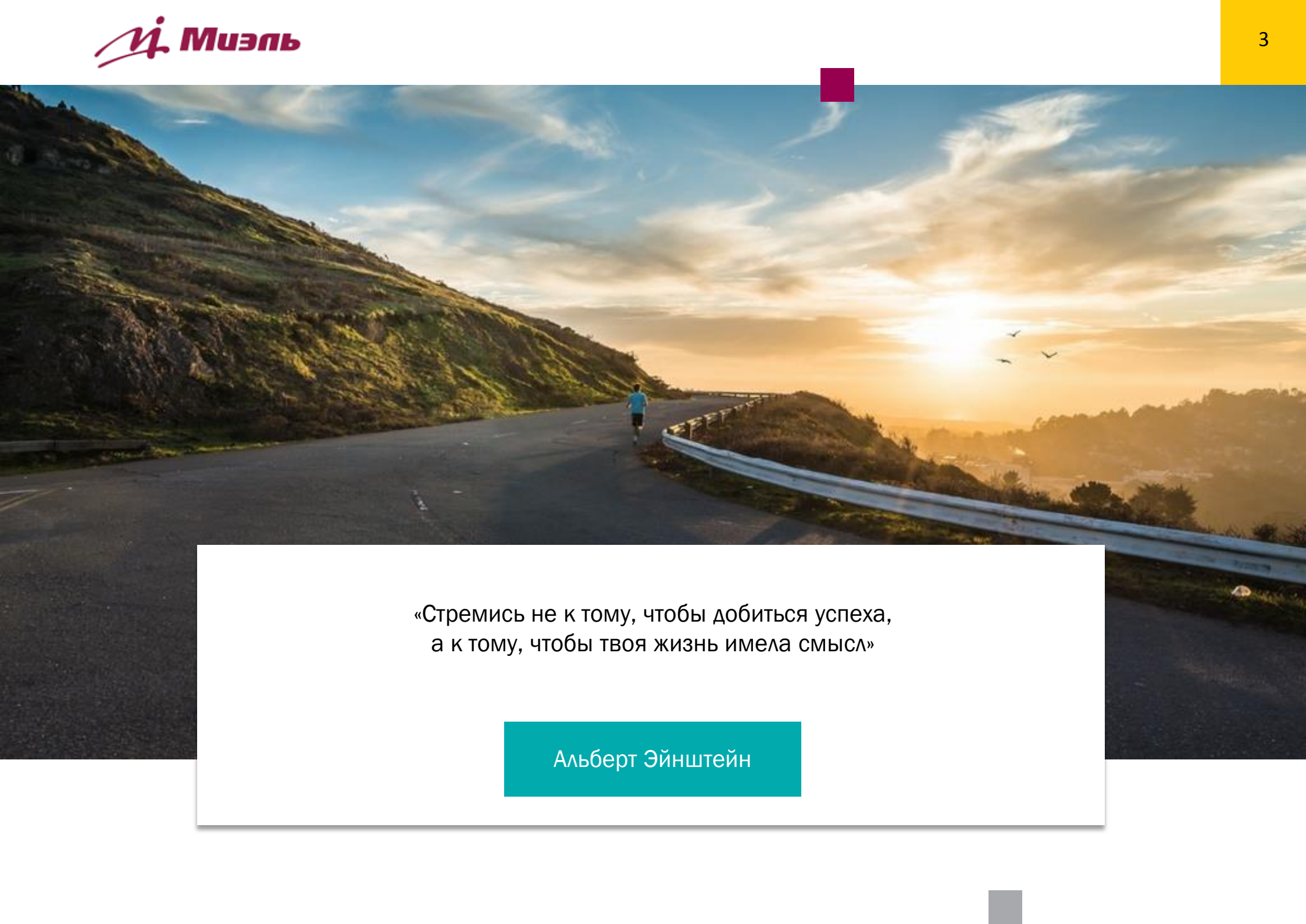
МО

19

Регионы

3

Зарубежье

A person in a light blue shirt and dark shorts is running on a paved road that curves through a hilly landscape. The sun is low on the horizon, creating a golden glow and long shadows. The sky is filled with soft, wispy clouds. In the distance, a town is visible through a haze. A few birds are flying in the sky. A small purple square is in the top right corner of the image area.

«Стремись не к тому, чтобы добиться успеха,
а к тому, чтобы твоя жизнь имела смысл»

Альберт Эйнштейн

Клиентоориентированность



Большая часть решений о покупке основывается на доверии, ощущении надёжности и чувстве сопричастности



На основе персонального бренда создавать позитивное восприятие и положительные эмоции у ваших потенциальных клиентов



Находить возможности для удовлетворения потребностей любого клиента, выходить за рамки формальных обязанностей, рода интересов клиентов

Сегодня просто качественное оказание услуги - норма

Клиент хочет большего

Способность к анализу.

Анализирование



Умение анализировать свою работу и использовать результат анализа для улучшения своей работы

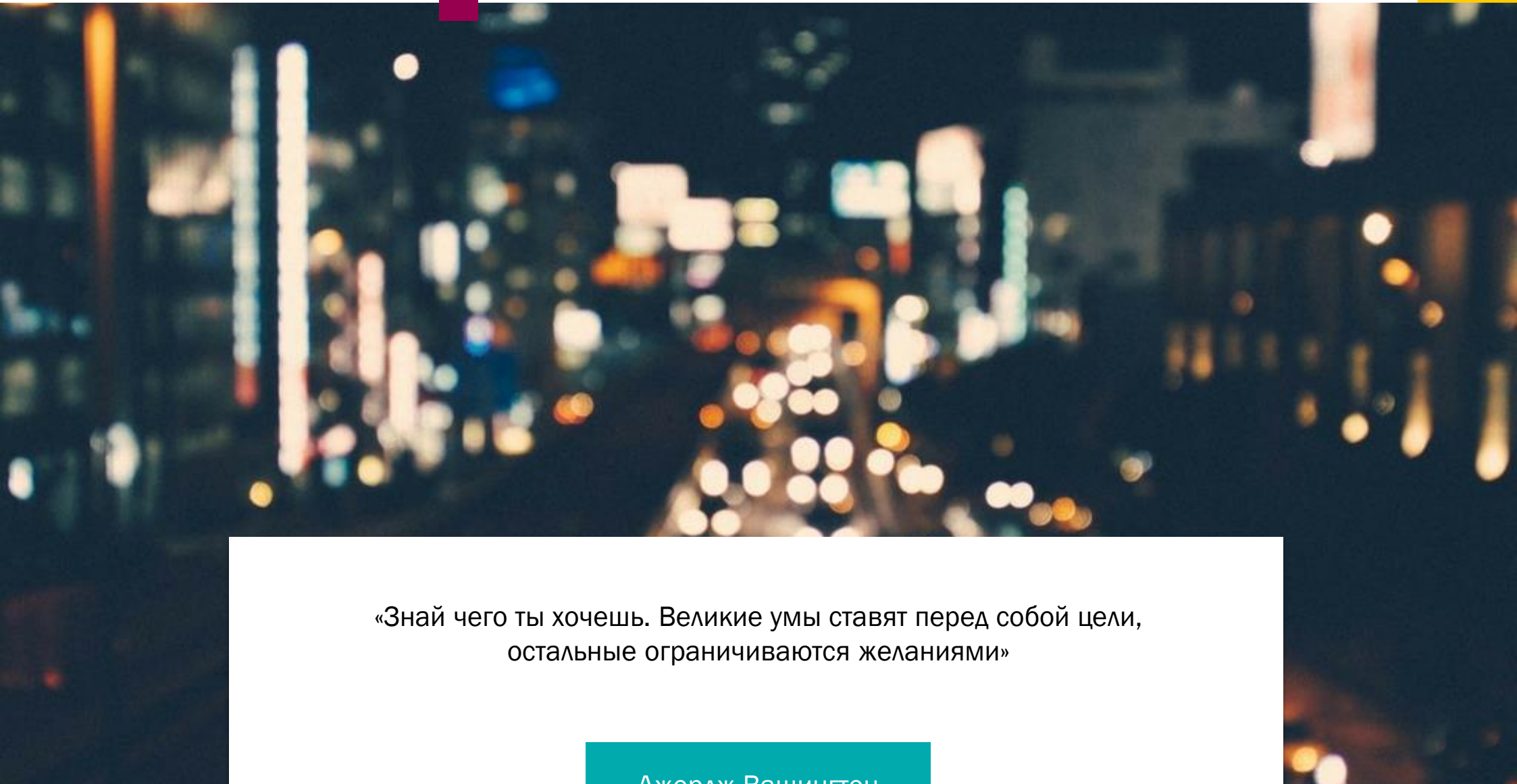


Нужно анализировать поток информации от клиентов, умея выделять главное, для формирования целостного понимания ситуации



Анализируя сложную ситуацию, мы должны принимать правильные решения для достижения поставленной цели





«Знай чего ты хочешь. Великие умы ставят перед собой цели,
остальные ограничиваются желаниями»

Джордж Вашингтон

Самореализация



Планируй - применяй - действуй -
поставь новую задачу



Умение детально планировать
и, где нужно, уметь действовать
«по ситуации»



Уметь расставлять приоритеты
и фокусироваться на решении
срочных и важных задач

Определяет и формулирует личные стремления. Самое важное -
оставить интегрированный и хорошо сбалансированный план работы.
План помогает достичь своих целей и устранить препятствия

Самореализация

Нацеленность на результативность



Качественно и своевременно выполняет все обязательства, находит возможность для достижения целей, проявляет при этом упорство



Принимает на себя ответственность за результаты и качество своей работы, как за успехи, так и за неудачи

Самое важное, так как если результаты работы невысоки, если риэлтор не улучшает их постоянно, его бренд, как специалиста будет обманом. Его бренд должен быть преобразован в индивидуальную сбалансированную систему показателей

Результативность

Коммуникативность

1

Прежде всего, обладать эмпатией, то есть уметь принимать, понимать и сочувствовать эмоциям других людей

2

Для этого использовать умение применить свой стиль общения на индивидуальные особенности собеседника

3

Уметь выстраивать конструктивные отношения с людьми разных психологических типов и убеждений

4

Эффективно работать с возражениями и сопротивлениями, уметь задавать правильные вопросы и логично выстраивать аргументацию

5

Быть внимательным к мнениям других людей, уметь слышать и чувствовать настроение и состояние собеседника

6

Быть толерантным, то есть открытым другим людям, их взглядам и ценностям



Приверженность компании

1

Принимает правила поведения компании

2

Поддерживает корпоративный дух

3

Помогает компании, в которой работает, стремиться к успеху

4



Неравнодушен к проблемам своих коллег, искренне предлагает помощь и поддержку

5

Не поддерживает конфликтов внутри компании, поддерживает позитивное настроение в своём коллективе, группе

6

Соблюдает корпоративную этику, участвует в общих мероприятиях компании



Саморазвитие



Планируй

- Проводить самооценку на основе SWOT-анализа
- Определять и обновлять свои личные устремления
- Развивать в себе качества, необходимые для предоставления уникальной услуги, увеличению целевой аудитории



Применяй

- Необходимо полностью сосредоточиться на личных устремлениях
- Продвигать себя через разные источники - каналы мультимедиа, газеты и журналы
- Демонстрировать свой опыт в выступлениях на конференциях и семинарах



Действуй

- Стань хорошим профессионалом в своей области, завоёвывай доверие клиентов
- Строй эффективные отношения с коллегами-профессионалами
- Повышай свою ценность на рынке, развивай свои таланты и навыки
- Создавай крепкую репутацию в своей области
- Дополнительное образование и повышение квалификации



Поставь новую задачу

- При достижении поставленных целей, необходимо ставить перед собой новые задачи
- Они должны быть смелее и амбициознее прежних

Спасибо за внимание



Генеральный директор офиса «МИЭЛЬ» «На Ленинском»

Наталья Корчуганова