



**Эффективные методы
подготовки агентов**



45 офисов на Северо-Западе России



Основные направления деятельности по обучению сотрудников:

- обучение новых сотрудников (риэлторы, офисные работники);
- повышение квалификации сотрудников Компании;
- управление лояльностью и изменениями в Компании;
- тренинговая деятельность;
- консультационное сопровождение руководителей групп;
- школа начинающих менеджеров и наставников

Подготовка новых сотрудников:

Вторичный рынок – стажерский семинар (90 учебных часов);

Загородная недвижимость – стажерский семинар (25 учебных часов)
+ дистанционное обучение;

Аренда – стажировка в отделе + 15 учебных часов;

Новое строительство – семинар для новичков (80 учебных часов)

Учебный курс для стажеров. Основы риэлторской деятельности на рынке недвижимости. Базовый курс.

Учебный блок	Раздел обучения	Темы раздела
Первый Блок	Введение в корпорацию	<ol style="list-style-type: none">1. Введение в основные понятия рынка недвижимости. Структура и история организации агентства.2. Архитектура города. Основные тенденции. Типы и серии домов. Вводная лекция.3. Введение в специальность.4. Организация самостоятельной работы агента. Лекция.5. Основы ипотечного кредитования.
Второй блок	Профессиональные технологии работы	<ol style="list-style-type: none">1. Этапы сделки и документы, их отражающие. Семинар.2. Система взаиморасчетов. Семинар.3. Эксклюзивные договоры. Практическая работа.4. Работа с внутренней базой данных. Практическое занятие.5. Ценообразование. Динамика цен. Ценовые категории. Семинар.6. Специфика работы с продавцом. Специфика работы с покупателем. Семинар.8. Пакет документов. Семинар.
Третий блок	Коммуникативная компетентность	<ol style="list-style-type: none">1. Психологические основы делового общения с клиентом. Практическая работа.2. Эффективные методы формирования клиентской базы. Практическая работа.3. Аргументация комиссионного вознаграждения. Практическая работа.
Четвертый блок	Самостоятельная работа	<ol style="list-style-type: none">1. Ценообразование. Составление таблицы.2. Описание объекта.3. Телефонное анкетирование.4. Итоговая стажерская работа.
Пятый блок	Контрольный	<ol style="list-style-type: none">1. Собеседование с директором.2. Компьютерное тестирование.3. Заполнение договора.4. Телефонные переговоры.

Повышение квалификации сотрудников Компании:

Вторичный рынок – агентский семинар (120 учебных часов);

Загородная недвижимость – агентский семинар + ежеквартальный специализированный семинар;

Аренда – вторая и третья ступени специализированного обучения (ежеквартальные семинары)

Основы риэлторской деятельности на рынке недвижимости. Агентский курс.

Учебный блок	Раздел обучения	Темы раздела
Первый блок	Введение в корпорацию	1. Аналитический обзор. Динамика рынка недвижимости. Основные тенденции. Обзорная лекция. 2. Престижные дома города. Обзорная лекция.
Второй блок	Профессиональные технологии работы	1. Стандарты оформления сделок в агентстве. Лекция. 2. Внутренний документооборот. Взаимодействие агента и менеджера по продажам в процессе оформления сделки. Семинар. 3. Схема взаиморасчетов. Семинар. 4. Страхование на рынке недвижимости. Лекция.
Третий блок	Коммуникативная компетентность	Активные продажи. Аргументация комиссионных. Тренинг.
Четвертый блок	Юридические знания	1. Налогообложение в сфере недвижимости. 2. Основы земельного законодательства. 3. Основы гражданского законодательства. 4. Основы семейного законодательства. 5. Подготовка к тестовому экзамену
Пятый блок	Контрольный	1. Сертификационный экзамен. 2. Компьютерное тестирование.

Формирование кадрового резерва:

- школа начинающих менеджеров и наставников (ежемесячные занятия в течение двух лет);
- программа консультирования руководителей;
- тренинговая деятельность (каждый сотрудник в течение года проходит до двух тренингов)

Темы тренингов:

- Работа с возражениями;
- Формирование клиентской базы;
- Телефонные переговоры;
- Адаптация новых сотрудников;
- Эффективная работа на выставке;
- Подбор кандидатов;
- Развитие управленческих компетенций;
- Основы работы с клиентом;
- Работа с покупателями на рынке загородной недвижимости

Единая развивающая система корпоративного обучения:

- заданная периодичность обучения;
- плановое проведение учебных мероприятий;
- вертикальная преемственность учебных курсов (отражающая степени профессионального мастерства – от стажера до эксперта);
- горизонтальная преемственность учебных курсов (объединяющая различные направления бизнеса – от вторичного рынка жилья до аренды)



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Елена Соколова,
директор по персоналу

kadry@itaka.spb.ru