

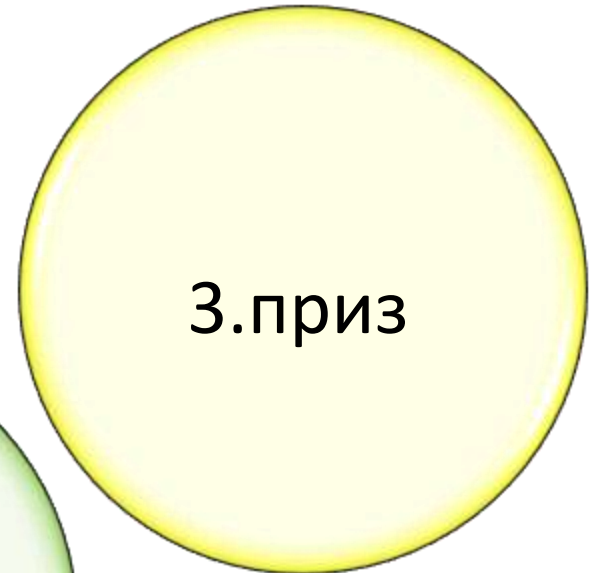
# Секреты успешного управления.

Игровые методики ведения риэлторского  
бизнеса.

1. Игра и ее этапы
2. Примеры игр
3. Игра как способ стимуляции  
необходимых процессов в бизнесе.

# Этапы игры.

ЦУП условия *сроки* и *согласие*

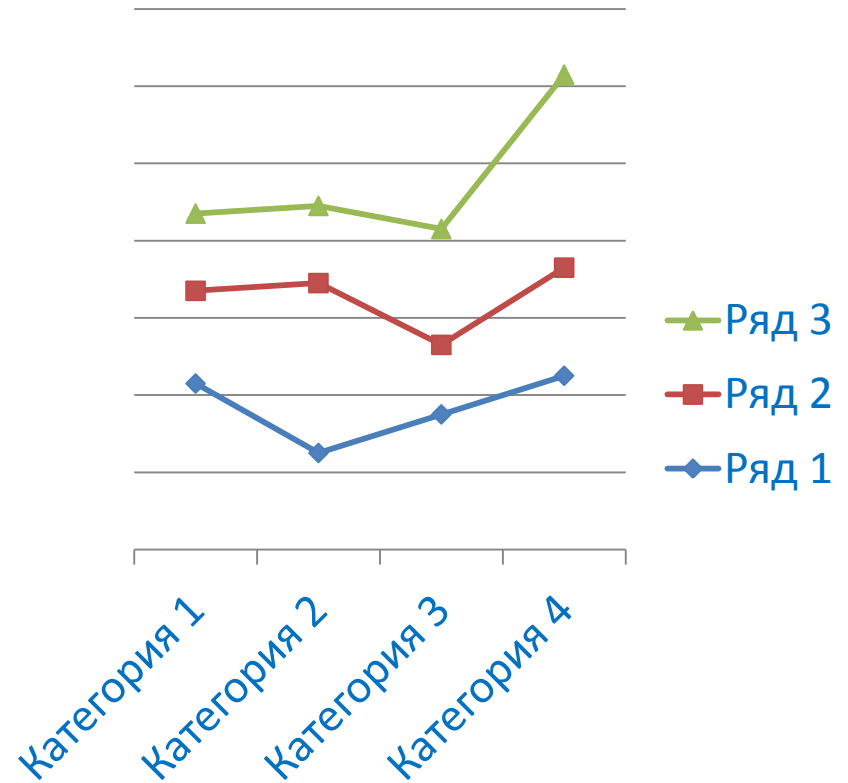


# Примеры игр

Игра на ТРЕХ чемпионов по прибыли, принесенной в АН в сентябре  
Игра по кол-ву взятых договоров в августе( не менее 7)  
Ищем чемпионов по кол-ву ПРОВЕДЕННЫХ сделок в июле  
Премируем ЧЕМПИОНА по кол-ву ПРОВЕДЕННЫХ сделок в январе.



**Зеленая** - прибыль  
**Красная** - кол-во договоров  
**Синяя** - кол-во сделок



# Эмоциональный настрой на игру



# Выводы

1. Игра позволяет поднять боевой дух в организации, создает **ПОЗИТИВНЫЙ** соревновательный настрой в коллективе.
2. Игра позволяет поощрять самых успешных.  
Что поощряем то и получаем.
3. Игра позволяет **КОРРЕКТИРОВАТЬ** *любые* показатели и увеличивать прибыль
4. Игра вносит **ПОЗИТИВНЫЕ эмоции** в рутинные процессы.
5. Игра позволяет ЛЕГЧЕ достигать поставленных целей.

ООО СЗИК **«Невская ипотека»**

сайт: [nevipoteka.ru](http://nevipoteka.ru)

телефоны в СПб. (812) 640-72-45

моб. 8-921-378-26-77

исполнительный директор

**Винникова Виктория**

**Владимировна**