

ОБУЧЕНИЕ И АДАПТАЦИЯ НОВЫХ АГЕНТОВ ПОЛНОГО ЦИКЛА В АН

Захар Клеймёнов «Медиа-Дом»

СОДЕРЖАНИЕ

1. Рекрутинг. Чего избегать и на чем делать акцент.
2. Состав обучающих материалов. Обязательные и дополняющие темы.
3. Тренировка навыков продажи услуги, как базового элемента риэлторской деятельности.
4. Эффективные способы онлайн обучения агентов с минимальным вовлечением внутренних ресурсов.

РЕКРУТИНГ

ИЗБЕГАТЬ

ФОКУСИРОВАТЬСЯ

РЕКРУТИНГ

ИЗБЕГАТЬ

1. Брать «всех подряд»

ФОКУСИРОВАТЬСЯ

РЕКРУТИНГ

ИЗБЕГАТЬ

1. Брать «всех подряд»

2. Нет П/Б и некому поддержать

ФОКУСИРОВАТЬСЯ

РЕКРУТИНГ

ИЗБЕГАТЬ

1. Брать «всех подряд»

2. Нет П/Б и некому поддержать

3. Пришел потому, что берут

ФОКУСИРОВАТЬСЯ

РЕКРУТИНГ

ИЗБЕГАТЬ

1. Брать «всех подряд»
2. Нет П/Б и некому поддержать
3. Пришел потому, что берут
4. Завышение ожиданий

ФОКУСИРОВАТЬСЯ

РЕКРУТИНГ

ИЗБЕГАТЬ

1. Брать «всех подряд»
2. Нет П/Б и некому поддержать
3. Пришел потому, что берут
4. Завышение ожиданий

ФОКУСИРОВАТЬСЯ

1. «Свой агент/соискатель»

РЕКРУТИНГ

ИЗБЕГАТЬ

1. Брать «всех подряд»
2. Нет П/Б и некому поддержать
3. Пришел потому, что берут
4. Завышение ожиданий

ФОКУСИРОВАТЬСЯ

1. «Свой агент/соискатель»
2. Минимальное финансовое обеспечение на долгий срок

РЕКРУТИНГ

ИЗБЕГАТЬ

1. Брать «всех подряд»
2. Нет П/Б и некому поддержать
3. Пришел потому, что берут
4. Завышение ожиданий

ФОКУСИРОВАТЬСЯ

1. «Свой агент/соискатель»
2. Минимальное финансовое обеспечение на долгий срок
3. Амбиции в недвижимости

РЕКРУТИНГ

ИЗБЕГАТЬ

1. Брать «всех подряд»
2. Нет П/Б и некому поддержать
3. Пришел потому, что берут
4. Завышение ожиданий

ФОКУСИРОВАТЬСЯ

1. «Свой агент/соискатель»
2. Минимальное финансовое обеспечение на долгий срок
3. Амбиции в недвижимости
4. Клиентская поддержка от компании

СОСТАВ ОБУЧАЮЩИХ МАТЕРИАЛОВ

АКЦЕНТИРОВАННОЕ ВНИМАНИЕ

ОБЩЕЕ РАЗВИТИЕ

СОСТАВ ОБУЧАЮЩИХ МАТЕРИАЛОВ

АКЦЕНТИРОВАННОЕ ВНИМАНИЕ

ОБЩЕЕ РАЗВИТИЕ

1. СОСТАВ И ЦЕННОСТЬ РИЭЛТОРСКОЙ УСЛУГИ

СОСТАВ ОБУЧАЮЩИХ МАТЕРИАЛОВ

АКЦЕНТИРОВАННОЕ ВНИМАНИЕ

ОБЩЕЕ РАЗВИТИЕ

1. СОСТАВ И ЦЕННОСТЬ РИЭЛТОРСКОЙ УСЛУГИ

2. ЦЕНА РИЭЛТОРСКОЙ УСЛУГИ

СОСТАВ ОБУЧАЮЩИХ МАТЕРИАЛОВ

АКЦЕНТИРОВАННОЕ ВНИМАНИЕ

ОБЩЕЕ РАЗВИТИЕ

1. СОСТАВ И ЦЕННОСТЬ РИЭЛТОРСКОЙ УСЛУГИ

2. ЦЕНА РИЭЛТОРСКОЙ УСЛУГИ

3. ПРОДАЖА РИЭЛТОРСКОЙ УСЛУГИ

СОСТАВ ОБУЧАЮЩИХ МАТЕРИАЛОВ

АКЦЕНТИРОВАННОЕ ВНИМАНИЕ

ВСЕ ОСТАЛЬНОЕ

1. СОСТАВ И ЦЕННОСТЬ РИЭЛТОРСКОЙ УСЛУГИ

2. ЦЕНА РИЭЛТОРСКОЙ УСЛУГИ

3. ПРОДАЖА РИЭЛТОРСКОЙ УСЛУГИ

ТРЕНИРОВКА БАЗОВЫХ НАВЫКОВ

НЕТ

ДА

ТРЕНИРОВКА БАЗОВЫХ НАВЫКОВ

НЕТ

ДА

1.СКРИПТ

ТРЕНИРОВКА БАЗОВЫХ НАВЫКОВ

НЕТ

ДА

1.СКРИПТ

2. РАСФОКУСИРОВАННОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

ТРЕНИРОВКА БАЗОВЫХ НАВЫКОВ

НЕТ

ДА

РЕЧЕВЫЕ МОДУЛИ и ЛОГИКА ПРИМЕНЕНИЯ

1.СКРИПТ

2. РАСФОКУСИРОВАННОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

ТРЕНИРОВКА БАЗОВЫХ НАВЫКОВ

НЕТ

ДА

1.РЕЧЕВЫЕ МОДУЛИ и ЛОГИКА ПРИМЕНЕНИЯ

2.ФОКУСЫ ЯЗЫКА

1.СКРИПТ

2. РАСФОКУСИРОВАННОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

ТРЕНИРОВКА БАЗОВЫХ НАВЫКОВ

НЕТ

ДА

1.РЕЧЕВЫЕ МОДУЛИ и ЛОГИКА ПРИМЕНЕНИЯ

2.ФОКУСЫ ЯЗЫКА

3.ПСИХОЛОГИЯ КЛИЕНТА

1.СКРИПТ

2. РАСФОКУСИРОВАННОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

ТРЕНИРОВКА БАЗОВЫХ НАВЫКОВ

НЕТ

ДА

1.РЕЧЕВЫЕ МОДУЛИ и ЛОГИКА ПРИМЕНЕНИЯ

2.ФОКУСЫ ЯЗЫКА

3.ПСИХОЛОГИЯ КЛИЕНТА

4. СХЕМА ДЕЙСТВИЙ

1.СКРИПТ

2. РАСФОКУСИРОВАННОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

ТРЕНИРОВКА БАЗОВЫХ НАВЫКОВ

НЕТ

ДА

1.РЕЧЕВЫЕ МОДУЛИ и ЛОГИКА ПРИМЕНЕНИЯ

2.ФОКУСЫ ЯЗЫКА

3.ПСИХОЛОГИЯ КЛИЕНТА

4. СХЕМА ДЕЙСТВИЙ

5.ЛИЧНОСТНЫЕ КАЧЕСТВА

1.СКРИПТ

2. РАСФОКУСИРОВАННОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

ТРЕНИРОВКА БАЗОВЫХ НАВЫКОВ

НЕТ

ДА

1.РЕЧЕВЫЕ МОДУЛИ и ЛОГИКА ПРИМЕНЕНИЯ

2.ФОКУСЫ ЯЗЫКА

3.ПСИХОЛОГИЯ КЛИЕНТА

4. СХЕМА ДЕЙСТВИЙ

5.ЛИЧНОСТНЫЕ КАЧЕСТВА

1.СКРИПТ

2. РАСФОКУСИРОВАННОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ ЭКСПЕРТ

РЕШЕНИЕ



РЕШЕНИЕ

1. СОГЛАСОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ ОБУЧЕНИЯ С ДИРЕКТОРОМ И РОП
2. 35 КОРОТКИХ ВИДЕОУРОКОВ
3. ЕЖЕДНЕВНЫЕ 2-ЧАСОВЫЕ ОНЛАЙН ЗАНЯТИЯ С ГРУППОЙ АГЕНТОВ, ВКЛЮЧАЮЩИЕ:
4. ПРАКТИЧЕСКАЯ ОНЛАЙН ОТРАБОТКА НАВЫКОВ, СВЯЗАННЫХ С КОНКРЕТНЫМИ УРОКАМИ
5. ТРЕНИРОВКА ПЕРЕГОВОРНЫХ НАВЫКОВ, НАЦЕЛЕННЫХ НА ПРОДАЖУ РИЭЛТОРСКОЙ УСЛУГИ
6. РАБОТА С МОТИВАЦИЕЙ И ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ НАСТРОЙКА АГЕНТОВ
7. ТЕЛЕГРАМ ЧАТ С ВОЗМОЖНОСТЬЮ ЗАДАВАТЬ МНЕ ВОПРОСЫ 24/7
8. ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОТ 3 ДО 6 МЕСЯЦЕВ
9. ТЕСТОВЫЙ ПЕРИОД

ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ

ПОЛНОСТЬЮ ОБУЧЕННЫХ, МОТИВИРОВАННЫХ АГЕНТОВ, НАЦЕЛЕННЫХ НА ПРОДАЖУ И РЕАЛИЗАЦИЮ РИЭЛТОРСКОЙ УСЛУГИ

ОСВОБОЖДЕНИЕ ДИРЕКТОРА И РОП ОТ ОБЯЗАННОСТИ ПРОБОВАТЬ ОБУЧЕНИЕ И ТРАТИТЬ НА ЭТО СВОЕ ВРЕМЯ И ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

НАЛАЖЕННУЮ СИСТЕМУ ОБУЧЕНИЯ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ

СХЕМУ ПОИСКА И ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВЫХ КЛИЕНТОВ

КРАТНОЕ УВЕЛИЧЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА СДЕЛОК



БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ