

# ПОДГОТОВКА КОНСУЛЬТАНТОВ В СФЕРЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

---

АЛГОРИТМ И ПРАКТИЧЕСКИЕ КЕЙСЫ



ВАЛЕРИЯ  
КОРОБЕЙНИКОВА

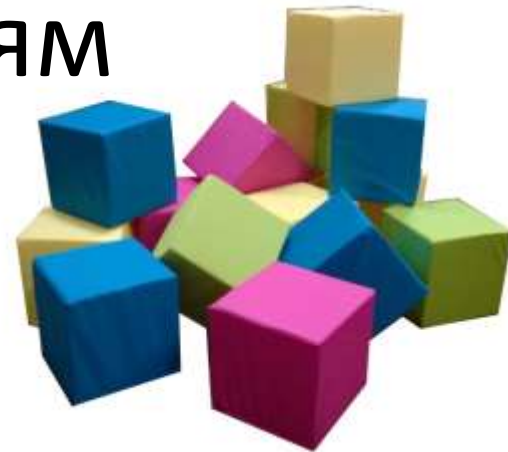
[hr@arrpro.ru](mailto:hr@arrpro.ru)

89217309237

# 1. С ЧЕГО НАЧИНАЕМ

---

РАСКЛАДЫВАЕМ реального  
успешного консультанта по  
компетенциям



# 1. С ЧЕГО НАЧИНАЕМ

---



Высокие коммуникативные навыки



Уверенное владение этапами продаж



Понимание алгоритма переговорного процесса



% Процесс/результат 30/70



# 1. С ЧЕГО НАЧИНАЕМ

---

ВИЗУАЛИЗИРУЕМ идеального  
успешного консультанта с  
позиции собственника объектов  
недвижимости



# 1. С ЧЕГО НАЧИНАЕМ

---



Высокий уровень  
клиентоориентированности



Высокий уровень лояльности к  
Компании



Развитое аналитическое  
мышление



# 1. С ЧЕГО НАЧИНАЕМ

---

ВНОСИМ ПРАВКИ в Портрет  
консультанта по компетенциям с  
позиций возможностей рынка  
труда, Компании и запросов ЦА



# 2. БАЗОВЫЕ КРИТЕРИИ

---

## УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ

- ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ РЕГИОНА

## ДОСТУПНОСТЬ

- ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ КВАЛИФИКАЦИИ РУКОВОДИТЕЛЯ

## ЭКОНОМИЧНОСТЬ

- БЕЗ ВЫСОКИХ ИНВЕСТИЦИЙ



# 3. БАЗОВЫЕ БИЗНЕС ПРОЦЕССЫ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ

---



**РАЗРАБОТКА СТАНДАРТОВ РАБОТЫ  
ПЕРСОНАЛА**



**РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ РАЗВИТИЯ**



**РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ  
ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ**



**АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ  
ОБУЧЕНИЯ И ОЦЕНКИ**

# 3. БАЗОВЫЕ БИЗНЕС ПРОЦЕССЫ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ

---

1

- СТАНДАРТ РАБОТЫ СОТРУДНИКОВ ФС

2

- СТАНДАРТ РАБОТЫ С СОТРУДНИКАМИ

3

- ПОЛОЖЕНИЕ О МОТИВАЦИИ КОНСУЛЬТАНТА

4

- РУКОВОДСТВО ПО ВЕРТИКАЛЬНОЙ МОДЕЛИ КОНСУЛЬТАНТА

5

- ЕДИНЫЙ СТАНДАРТ РАБОТЫ КОНСУЛЬТАНТА

# 3. БАЗОВЫЕ БИЗНЕС ПРОЦЕССЫ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ

---

1

- КУРС «МОЛОДОГО БОЙЦА» ДЛЯ КОНСУЛЬТАНТОВ

2

- ЦИКЛ СЕССИЙ «ПУТЬ ЛИДЕРА» ДЛЯ ПАРТНЁРОВ

3

- КРУГЛЫЙ СТОЛ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

4

- МК под запрос ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ

5

- ТРЕНИНГИ ЛИЧНОСТНОГО РОСТА

6

- ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОРАТ

# 3. БАЗОВЫЕ БИЗНЕС ПРОЦЕССЫ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ

1

- НА УРОВНЕ РЕАКЦИИ: АНКЕТА ОС

2

- НА УРОВНЕ УСВОЕНИЯ: АТТЕСТАЦИЯ НА ПРАВО ПОЛУЧЕНИЯ СЕРТИФИКАТА НОВИЧКА И ВЫХОДА НА 1 СТУПЕНЬ СОГЛАСНО ВЕРТИКАЛЬНОЙ МОДЕЛИ КОНСУЛЬТАНТА

3

- НА УРОВНЕ ПОВЕДЕНИЯ: ОС В ФОРМАТЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ КОНСУЛЬТАЦИЙ С НЕПОСРЕДСТВЕННЫМ РУКОВОДИТЕЛЕМ УЧАСТНИКА ПРОГРАММЫ ОБУЧЕНИЯ

4

- НА УРОВНЕ РЕЗУЛЬТАТОВ: ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ ВАЛОВОЙ ПРИБЫЛИ

5

- ДИНАМИЧЕСКИЙ ОПРОС НА ВЫЯВЛЕНИЕ СТЕПЕНИ УДОВЛЕТВОРЁННОСТИ СИСТЕМОЙ ОБУЧЕНИЯ

# 3. БАЗОВЫЕ БИЗНЕС ПРОЦЕССЫ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ

1

- ОБУЧАЮЩИЙ КУРС В ФОРМАТЕ ВИДЕО ДЛЯ «КУРСА МОЛОДОГО БОЙЦА»

2

- СИСТЕМА АТТЕСТАЦИИ КОНСУЛЬТАНТОВ НА ПЛАТФОРМЕ PRUFFME В УДОБНОЕ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ ВРЕМЯ

3

- СБОР ОС НА БАЗЕ GOOGLE ФОРМ

4

- БАЗА ЗНАНИЙ СЕТИ (НОРМАТИВНЫЕ ДОКУМЕНТЫ, ВЕБИНАРЫ, ШАБЛОНЫ И СКРИПТЫ, ПОЛЕЗНАЯ ЛИТЕРАТУРА) .

5

- ДОСТУП ПО КАТЕГОРИЯМ СОТРУДНИКОВ НА ВНУТРЕННИЙ СЕРВЕР КОМПАНИИ

**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**

---

**ВАЛЕРИЯ  
КОРОБЕЙНИКОВА**

[hr@arrpro.ru](mailto:hr@arrpro.ru)

**89217309237**

