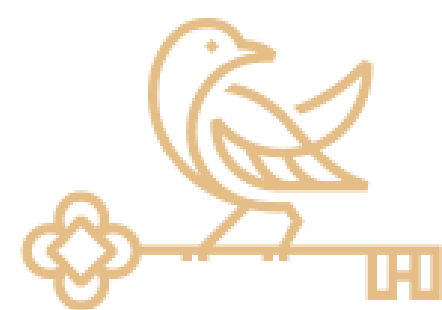


На Петровке

**ВАДИМ ОРЕХОВ –  
РУКОВОДИТЕЛЬ  
УЧЕБНОГО ЦЕНТРА  
«ОФИСА НА ПЕТРОВКЕ»**

”

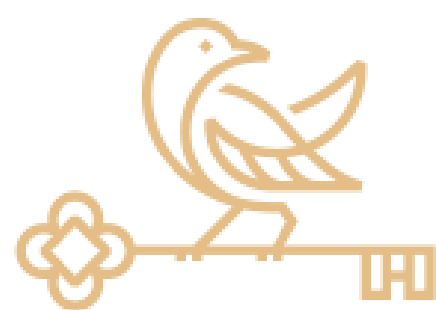
Моя цель разработать и реализовать образовательную стратегию, которая соответствует нашей корпоративной специфике.



**На Петровке**

# ГИБКОСТЬ... В ЭТОМ ВСЕ СМЫСЛ!

На Петровке можно  
«сварить любую кашу»



На Петровке

# ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ?

Мы используем успешные бизнес-процессы разных компаний.

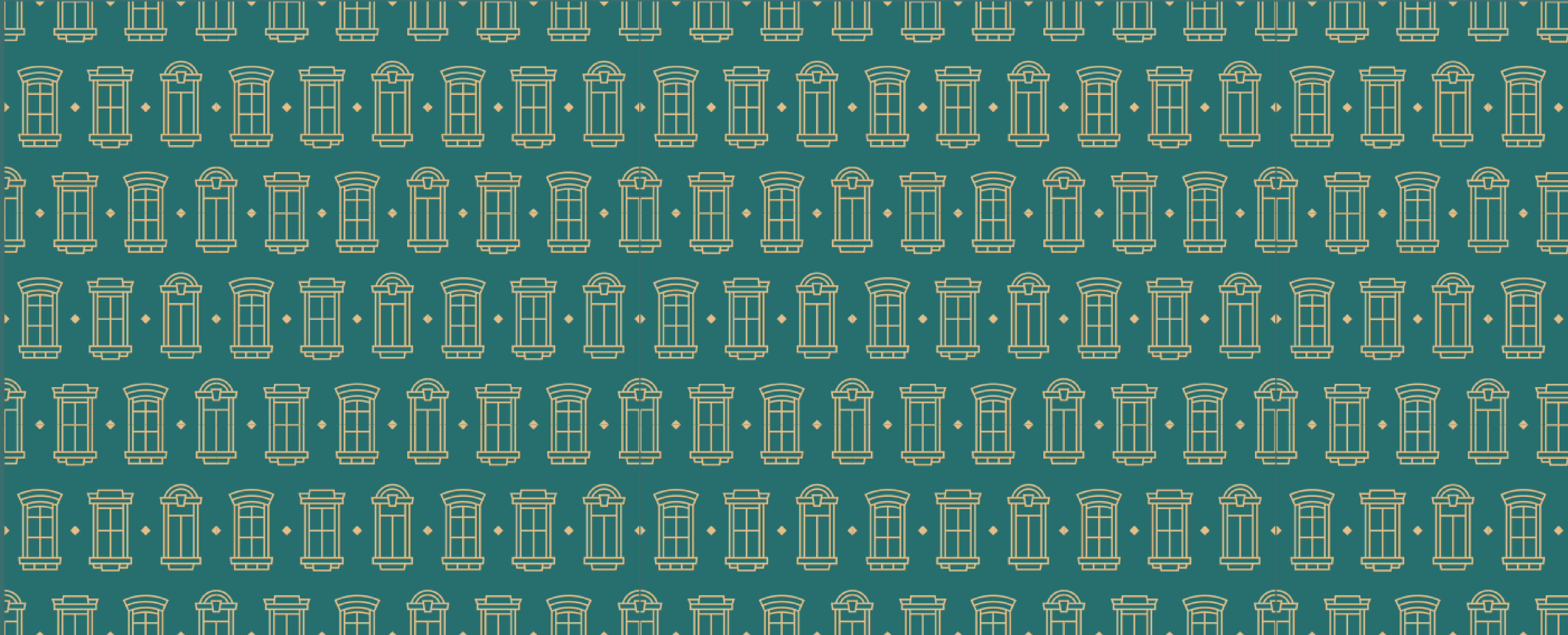
**Наша система**  
=  
собственная система  
+  
метод компиляции

**Огромный «+»**  
безболезненный отсев стажеров  
+  
«санация» действующего  
агентского состава

**Компания постоянно расширяется, и это реализуемый план и стратегия, принятые руководством!**



На Петровке



# ИСТОРИЯ УЧЕБНОГО ЦЕНТРА

**ОПЫТ ЧЕРЕЗ  
«МИНУС»**

- ◆ **53** стажера пришло
- ◆ **4** сделки закрыли
- ◆ **10** из 53 стажеров мы смогли удержать

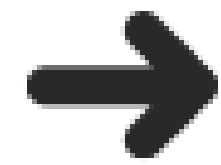


На Петровке

С августа 2018 г.

154

стажера обучили



66

продолжили карьеру в  
недвижимости

Устойчивый и подтвержденный результат!



На Петровке

ОПЫТ ЧЕРЕЗ  
«ПЛЮС»

С июля 2018 г.

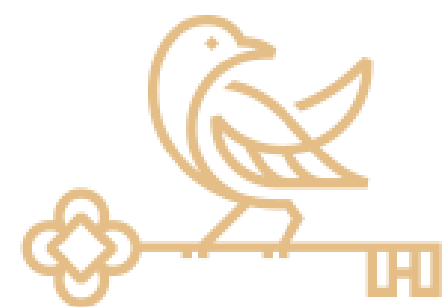
14

стажеров стали  
агентами

59

в сумме сделок

ПРИБЫЛЬ +11 000 000 РУБ.



На Петровке

ОПЫТ ЧЕРЕЗ  
«ПЛЮС»



За первые 3 месяца 2019 г. в компании прибавлено 37 новых стажеров.

агентов сейчас

↑ **200**

Когда появился Учебный Центр в компании числилось 138 агентов.

НОВЫХ АГЕНТОВ

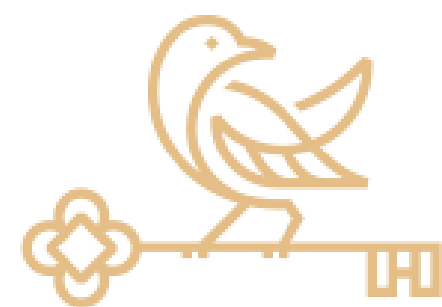
+ **100**

Сейчас Учебному Центру поставлен годовой план по адаптации 100 новых агентов.

ДОХОД

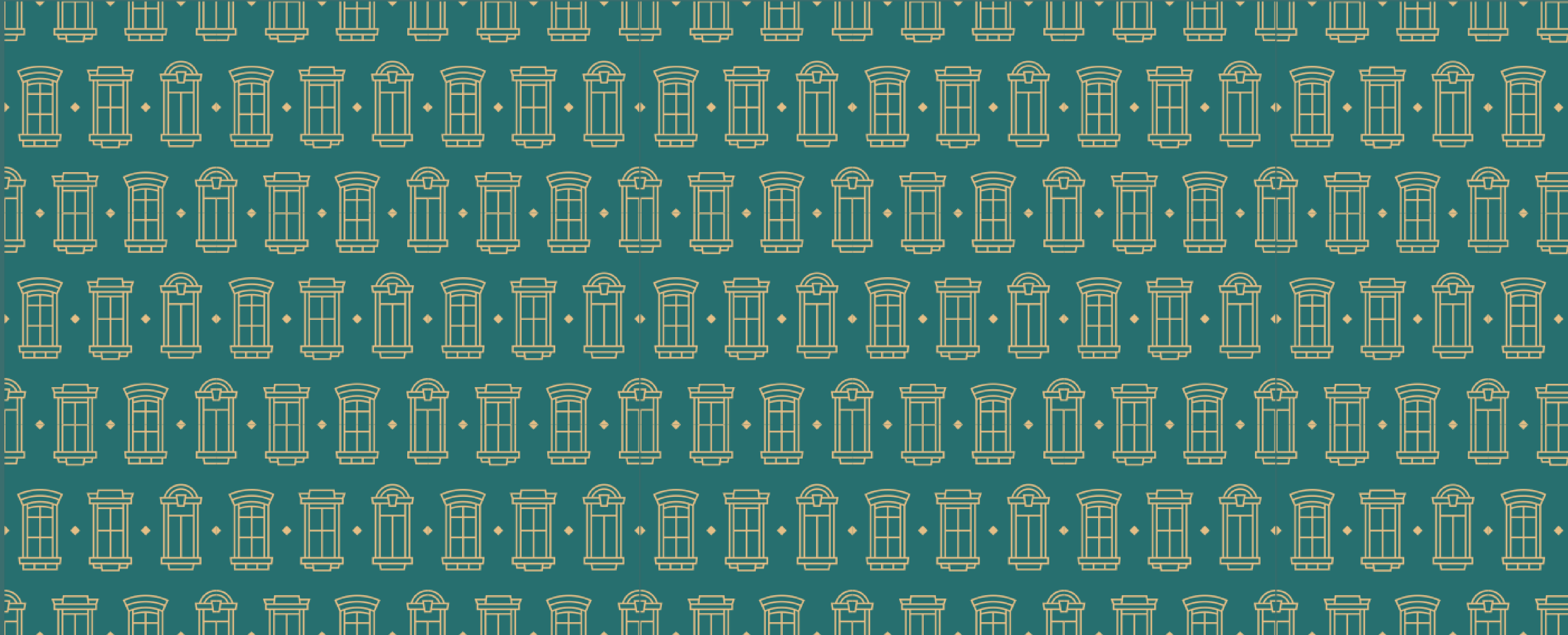
× **2,5**

Мы растем, и валовый комиссионный доход за год увеличился в 2,5 раза.



На Петровке

Нам нравятся амбициозные цели!

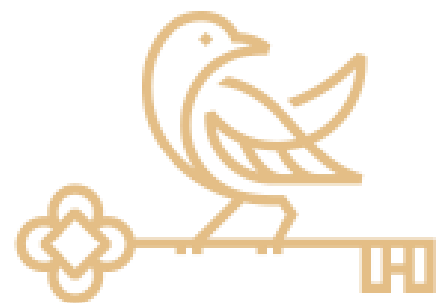


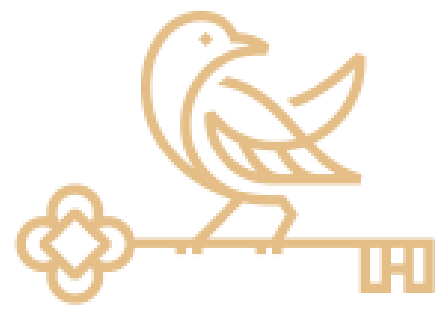
# ЗАДАЧИ УЧЕБНОГО ЦЕНТРА

## ЗАДАЧИ И СВЕРХЗАДАЧИ УЧЕБНОГО ЦЕНТРА

**Мы разработали собственную систему обучения и адаптации стажеров без опыта работы.**  
Используем опыт М. Ферри, С. Смирнова, А. Кузина и др.

**Нам предстоит доработать и внедрить систему обучения и непрерывного повышения квалификации для всех категорий агентов.**





На Петровке

# СОДЕРЖАНИЕ КУРСА «ПРОДАЖИ В НЕДВИЖИМОСТИ»

## 2-ой ЭТАП

### 1-ый ЭТАП

### 1-ая НЕДЕЛЯ

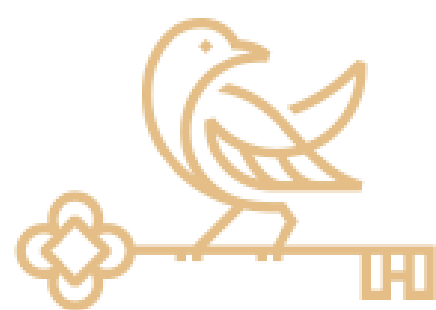
- Базовые знания
- Технологии поиска клиентов
- Коммуникация
- Первичная практика
- Задания для самостоятельного выполнения

- Плановое задание
- Лидогенерация
- Формирование умений
- Планерка
- Наставник

- Коучинг
- Закрепление умений
- Планирование
- Формирование воронки продаж
- Наставник

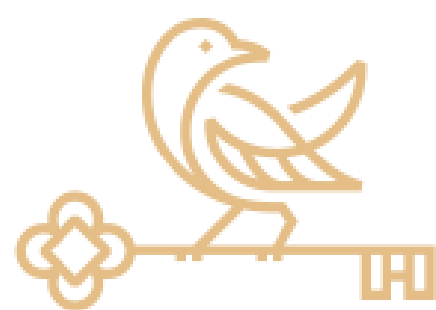
# Расписание занятий

№ НЕД	08.04 ПОНЕДЕЛЬНИК		09.04 ВТОРНИК		10.04 СРЕДА		11.04 ЧЕТВЕРГ		12.04 ПЯТНИЦА	
	ВРЕМЯ		ВРЕМЯ		ВРЕМЯ		ВРЕМЯ		ВРЕМЯ	
1	09:30 -	АКТИВНОЕ СЛУШАНИЕ. ПРИЁМЫ.  ВАДИМ ОРЕХОВ Руководитель УЦ	09:30 -	«РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРОДАЖУ»  МАКСИМ МИШИН Агент	09:30 -	ТРЕНИРОВКА СЦЕНАРИЯ «СФЕРА ВЛИЯНИЯ»  ДМИТРИЙ АТАМАНОВ Рук-ль отдела продаж	09:30 -	ТРЕНИРОВКА СЦЕНАРИЯ «ПРОДАЖА ОТ СОБСТВЕННОСТНИКА»  ТАТЬЯНА ВОЛЕВСКАЯ Наставник	09:30 -	ТРЕНИРОВКА СЦЕНАРИЯ ВСТРЕЧИ НА КВАРТИРЕ  ДМИТРИЙ ДУДА Рук-ль отдела продаж
	10:45 -	ЗНАКОМСТВО С КОМПАНИЕЙ БЕСТ  СЕРВИСЫ КОМПАНИИ ДЛЯ КЛИЕНТОВ  ДМИТРИЙ ДУДА Рук-ль отдела продаж	11:00 -	ДОКУМЕНТЫ НА ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ (правоустановка)  НИКОЛАЙ БУМАГИН Рук-ль отдела продаж	10:45 -	СЕМИНАР СОДЕРЖАНИЕ АГЕНТСКОЙ УСЛУГИ  ДМИТРИЙ ДУДА Рук-ль отдела продаж	10:45 -	30-МИНУТНАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ (НА КВАРТИРЕ)  ДМИТРИЙ ДУДА Рук-ль отдела продаж	10:45 -	ПРЕЗЕНТАЦИЯ БД «КВАРТУС» (CRM, БАЗА ПОКУПАТЕЛЕЙ)  ТАТЬЯНА МАКСИМОВА Рук-ль отдела продаж
	13:00 -	КЛАССИФИКАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ  ДОРОЖНАЯ КАРТА СДЕЛКИ  ТАТЬЯНА МАКСИМОВА Рук-ль отдела продаж	13:10 -	МЕТОДЫ ПОИСКА КЛИЕНТОВ.  СЦЕНАРИЙ «СФЕРА ВЛИЯНИЯ И БЫВШИЕ КЛИЕНТЫ»  ДМИТРИЙ АТАМАНОВ Рук-ль отдела продаж	13:00 -	<u>ПРОВЕРКА ДОМАШНЕГО ЗАДАНИЯ:</u>  ПРОСМОТР 3-4 КВАРТИР В РОЛИ ПОКУПАТЕЛЯ  МАКСИМ МИШИН Агент	13:40 -	<u>ПРОВЕРКА ДОМАШНЕГО ЗАДАНИЯ:</u>  ТЕРРИТОРИЯ РАБОТЫ АГЕНТА  НИКОЛАЙ БУМАГИН Рук-ль отдела продаж	13:30 -	<u>РАЗБОР ЗАДАНИЯ:</u>  ДМИТРИЙ АТАМАНОВ Руководитель отдела продаж
	14:45 -	<u>ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ:</u>  РЕФЕРАТ РАБОТЕ НА ТЕРРИТОРИИ  ДМИТРИЙ АТАМАНОВ Рук-ль отдела продаж	15:00 -	<u>ЗАДАНИЕ НА СЕГОДНЯ:</u>  ПРОВЕСТИ ТРИ ПРОСМОТРА КВАРТИР В РОЛИ ПОКУПАТЕЛЯ	13:40 -	СЦЕНАРИЙ «ПРОДАЖА ОТ СОБСТВЕННОСТНИКА»  ТЕХНИКА ОТВЕТА НА ВОЗРАЖЕНИЯ  ДМИТРИЙ АТАМАНОВ Руководитель УЦ	16:00 -	ЗАДАНИЕ НА СЕГОДНЯ:  ВСТРЕЧИ С СОБСТВЕННОСТНИКАМИ НА ТЕРРИТОРИИ.	14:00 -	ВВЕДЕНИЕ В БИЗНЕС - ПЛАНИРОВАНИЕ  ДМИТРИЙ АТАМАНОВ Руководитель отдела продаж
	15:10		19:00 практика		15:00 -	ЗАДАНИЕ НА СЕГОДНЯ:  ТЕСТ-ЗВОНКИ «ПРОДАЖА ОТ СОБСТВЕННОСТНИКА»	19:00 практика		14:45	



# Расписание занятий

№ НЕД	15.04 ПОНЕДЕЛЬНИК		16.04 ВТОРНИК		17.04 СРЕДА		18.04 ЧЕТВЕРГ		19.04 ПЯТНИЦА	
	ВРЕМЯ		ВРЕМЯ		ВРЕМЯ		ВРЕМЯ		ВРЕМЯ	
2	9:30 -	«ТРЕНИРОВКА СЦЕНАРИЕВ» <i>ВАДИМ ОРЕХОВ</i> Руководитель УЦ	09:30 -	«МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН ПРОДАЖИ КВАРТИРЫ» <i>ДУДА ДМИТРИЙ</i> Рук-ль отдела продаж	09:30 -	ТРЕНИРОВКА ПРЕЗЕНТАЦИИ АГЕНТСКОЙ УСЛУГИ ПРОДАВЦУ <i>МАКСИМ КАТАЛОВ</i> Руководитель УЦ	9:30 -	«СЦЕНАРИЙ ДИАЛОГА С ПОКУПАТЕЛЕМ» <i>ДМИТРИЙ АТАМАНОВ</i> Рук-ль отдела продаж	09:30 -	РАЗБОР КЕЙСОВ И ТРЕНИРОВКА МЕТОДОВ ПОИСКА КЛИЕНТОВ <i>ТАТЬЯНА МАКСИМОВА</i> Рук-ль отдела продаж
	12:00 -	СЕМИНАР: «ДОГОВОРНАЯ БАЗА ПЕТРОВКИ» <i>МАКСИМ КАТАЛОВ</i> Рук-ль отдела продаж	11:30 -	СЕМИНАР: ТЕХНОЛОГИЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ СДЕЛКИ <i>ФЕДОСЕЕВА ТАТЬЯНА</i> бизнес-тренер	12:00 -	МАСТЕР-КЛАСС: <i>ВАЛЕНТИНА ЖИДКОВА</i> Успешный агент  ТЕМА: СТИЛЬ. ИМИДЖ. ЭТИКЕТ.	12:00 -	ПРАКТИЧЕСКИЙ СЕМИНАР: БАЗА WINNER. ФУНКЦИИ ПРОГРАММЫ. <i>МАКСИМ КАТАЛОВ</i> Рук-ль отдела продаж	12:00 -	СЕМИНАР: «СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА» <i>ВАДИМ ОРЕХОВ</i> Руководитель УЦ
13:00		13:00		13:00		13:20		13:00		
№ НЕД	22.04 ПОНЕДЕЛЬНИК		23.04 ВТОРНИК		24.04 СРЕДА		25.04 ЧЕТВЕРГ		26.04 ПЯТНИЦА	
	ВРЕМЯ		ВРЕМЯ		ВРЕМЯ		ВРЕМЯ		ВРЕМЯ	
3	9:30 -	МАСТЕРСКАЯ: «ОТРАБОТКА СЦЕНАРИЯ ВСТРЕЧИ НА КВАРТИРЕ» <i>ДМИТРИЙ ДУДА</i> Рук-ль отдела продаж	9:30 -	МАСТЕРСКАЯ: СЦЕНАРИЙ "ПРОСРОЧЕННЫЕ ДОГОВОРЫ" <i>ВАДИМ ОРЕХОВ</i> Руководитель УЦ	9:30 -	МАСТЕРСКАЯ: «ОТРАБОТКА СЦЕНАРИЯ ПРЕЗЕНТАЦИИ НА КВАРТИРЕ» <i>МАКСИМ КАТАЛОВ</i> Рук-ль отдела продаж	9:30 -	«СЦЕНАРИЙ ДИАЛОГА ПРЕЗЕНТАЦИИ ЦЕНЫ.» <i>ДМИТРИЙ АТАМАНОВ</i> Рук-ль отдела продаж	9:30 -	ПРЕИМУЩЕСТВА ЭКСКЛЮЗИВНОГО ДОГОВОРА <i>ДУДА ДМИТРИЙ</i> Рук-ль отдела продаж
	12:00 -	СЕМИНАР: «КОМИССИОННОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ» <i>МАКСИМ КАТАЛОВ</i> Рук-ль отдела продаж	11:00 -	СЕМИНАР: ТЕХНОЛОГИЯ ПРОВЕДЕНИЯ СДЕЛКИ <i>ФЕДОСЕЕВА ТАТЬЯНА</i> бизнес-тренер	13:00 -	СЕМИНАР: «ТЕХНОЛОГИЯ РАБОТЫ С ПОКУПАТЕЛЕМ» <i>ИРИНА КАНОВАС</i> Рук-ль отдела продаж	12:00 -	«ЧТО ДЕЛАТЬ АГЕНТУ ПОСЛЕ ПОДПИСИ НА ЭД?»  ИСПОЛНЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНА ПРОДАЖИ (разбор плана) <i>ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРСКАЯ</i> Рук-ль отдела продаж		
13:30		12:30		14:30		14:30				



# 1 ЭТАП СОПРОВОЖДЕНИЯ

3 недели



- ◆ Методы поиска клиентов
- ◆ Основы бизнес-планирования
- ◆ Директивный стиль управления

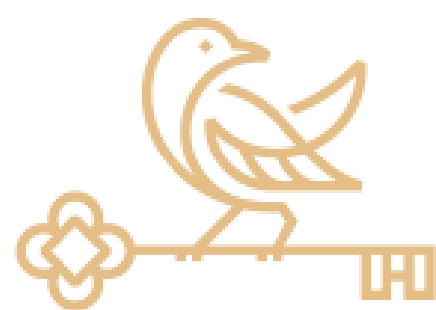


На Петровке

## 2 ЭТАП СОПРОВОЖДЕНИЯ

—————→  
Выполнение планового  
задания

◆ Коучинг-период



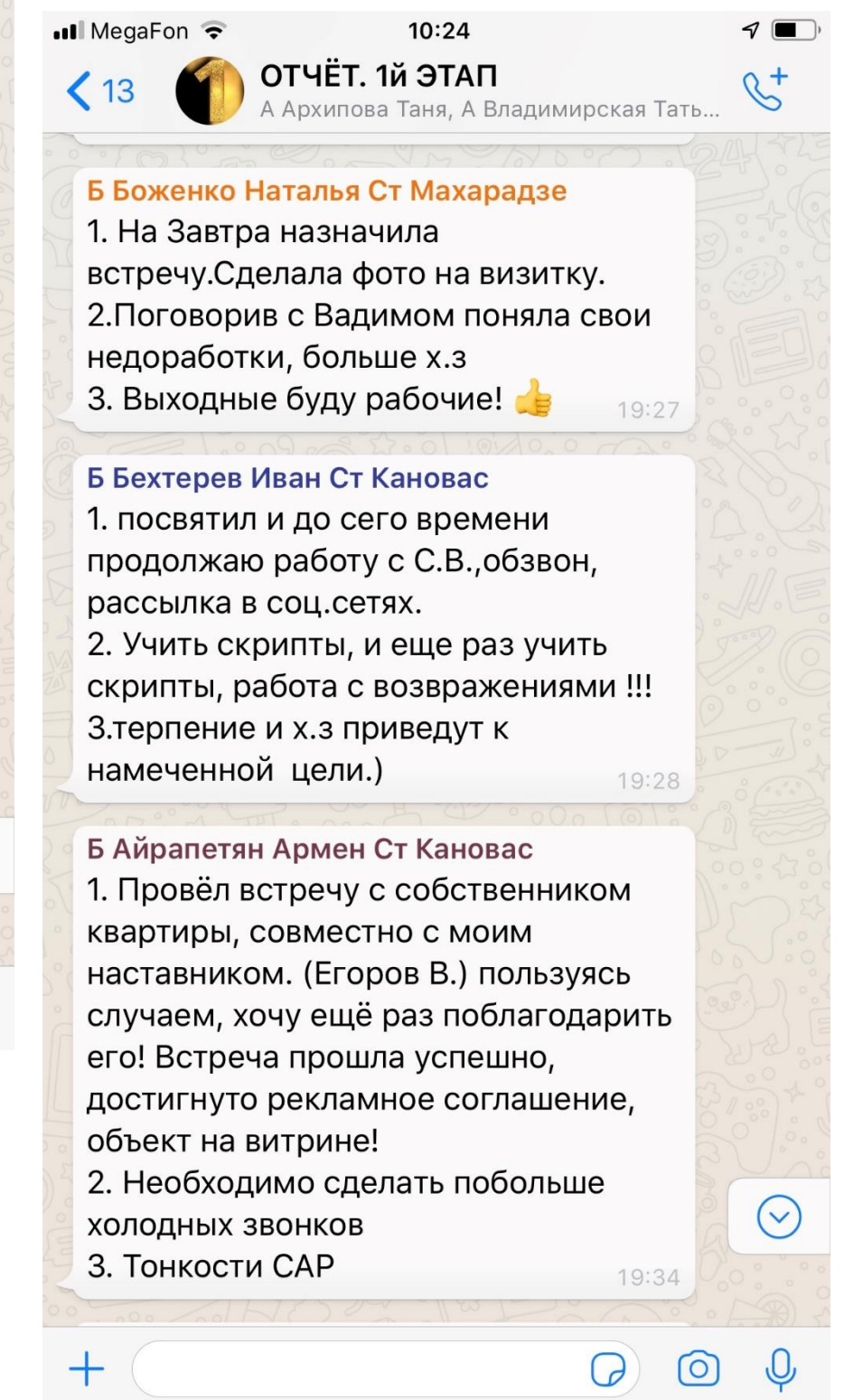
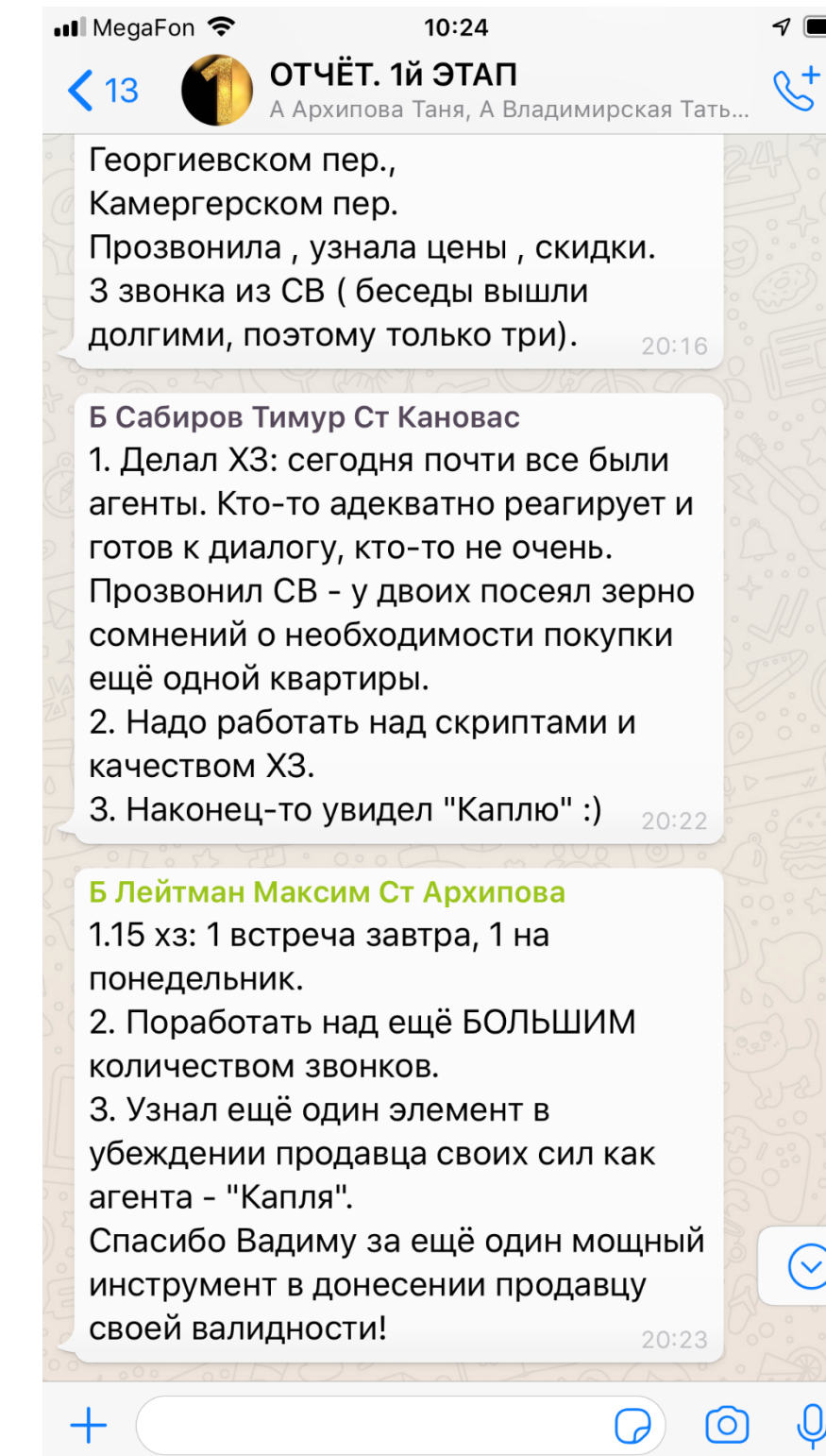
На Петровке

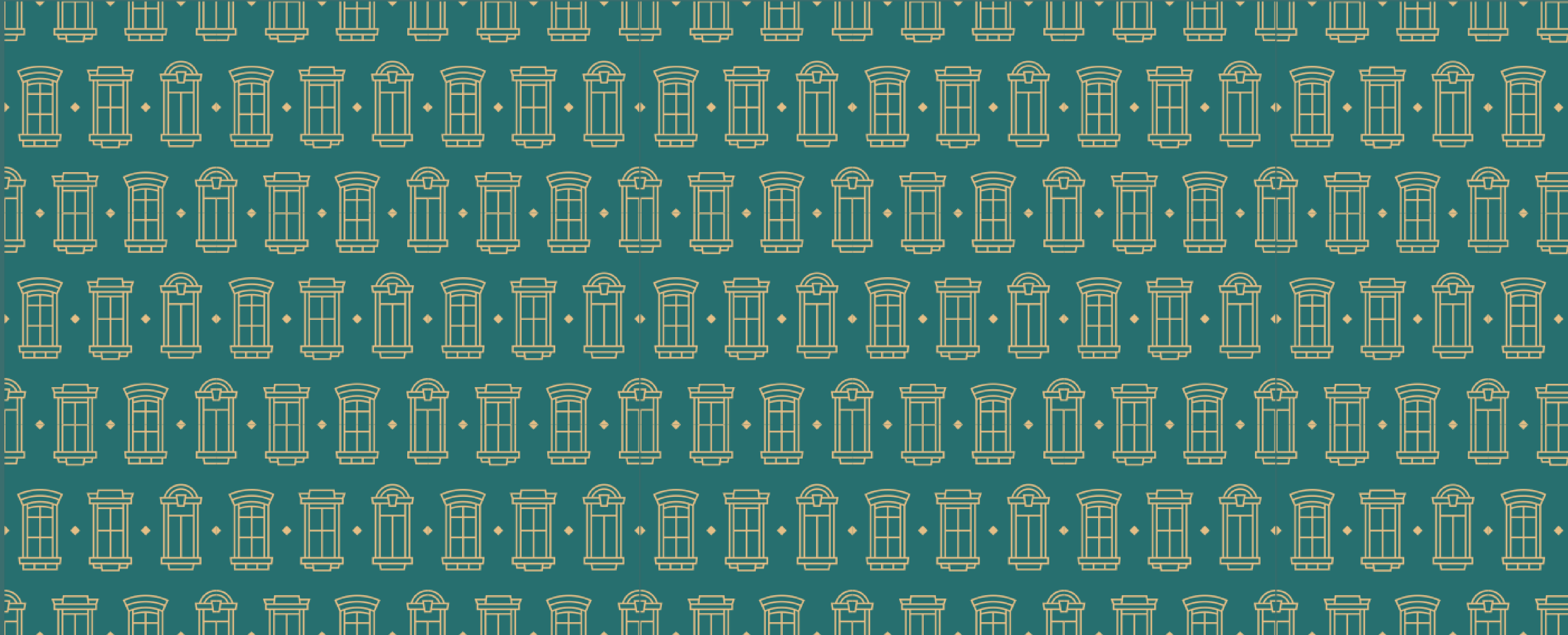


# Отчеты стажеров в процессе сопровождения

- ◆ 2 отчета в конце дня
- ◆ Регулярные планерки и разборы

	25.04-31.04.2019													
	пн		вт		ср		чт		пт		сб			
	План	Итог	План	Итог	План	Итог	План	Итог	План	Итог	План	Итог	План	Итог
1	ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ. ЗАПОЛНЯЕТСЯ ДЕНЬ В ДЕНЬ ДО 22:00													
2														
3														
4	Сколько состоялось звонков?	20	13	20	3	20	18	20	11	20	7	0	0	0
5	Сколько назначенных встреч?	4	2	4	1	4	3	4	3	4	2	0	0	0
6	Сколько проведенных встреч? (презентация, просмотр, показ)	2	1	2	0	2	2	2	3	2	1	0	3	3
7	Сколько объектов в рекламе?	2	10	2	10	2	10	2	10	2	9	0	10	10
8	Сколько эксклюзивных договоров в работе?	1	1	0	4	1	4	1	3	1	3	0	3	3
9	Количество встреч или телефонных звонков по снижению цены	1	1	2	1	2	0	2	0	1	0	0	0	0
10	Количество объектов под авансом в работе на сегодня	0	0	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	1
11	Количество сделок	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
12														
13														
14														
15														
16														
17														
18														
19														
20														
21														
22														
23														
24														
25														
26														
27														
28														
29														
30														
31														





ЧТО ЕЩЕ ИНТЕРЕСНОГО?

- ◆ Внутренняя рейтинговая система
- ◆ Агенты **В КРАСНОЙ ЗОНЕ**
- ◆ **1,5** - месяца
- ◆ Как результат - Эксклюзивные договоры/Авансы

«СВЕТОФОР»



На Петровке

# КВИНТЭССЕНЦИЯ НАШЕЙ СИСТЕМЫ

- ◆ Работа с образом мышления наших сотрудников



На Петровке



## НАША ЦЕЛЬ

- ◆ Комплексная программа обучения

## ЗАДАЧИ

- ◆ Создание новых отделов
- ◆ Поддержка руководителей
- ◆ Подразделение наставников



БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!

8 (916) 016 22 22

ORENOV@NAPETROVKE.RU