

6-ти ступенчатая система подбора качественных риэлторов в агентство

Бараева О.Н.



Выгоды

- увеличение доходимости кандидатов в офис с
20% до 40 %
- снижение текучести по ошибке найма с
20% до 5%
- повышение закрепляемости 0-3 мес. с
65% до 75%
- увеличение производительность новичков с
0,8 до 1,1
- снижение срока выхода на 1 сделку с
9 нед. до 5 нед.
- эмоциональная слаженность команды

6 ступеней подбора

- 1.скрининг резюме
- 2.продающее письмо кандидату
- 3.коучинговый звонок
- 4.личная встреча
- 5.ассесмент
- 6.тест-драйв

1.Скрининг резюме

Сроки: 1 день

Цели этапа: формальное знакомство

Оцениваем:

- Высшее образование
- Опыт руководства
- Опыт в продажах

Инструменты:

- Анализ анкетных данных
- Тестирование (Если это отклик. К вакансии прикрепляем тест Майерса - Брикса на определение типа)
- Анализ сопроводительного письма
- Лингвистический анализ

2.Продающее письмо

Сроки: 1 день

Цели этапа: «утеплить» кандидата

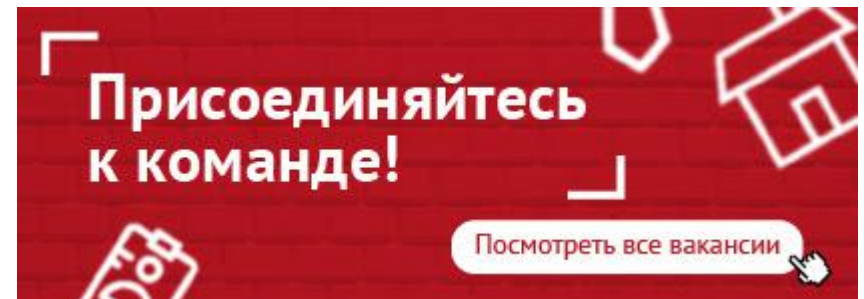
Инструмент:

Добрый вечер,Татьяна Евгеньевна !

У Вас интересное резюме на hh.

Возможно нам будет выгодно работать вместе.

- 1.Функции во вложении.
- 2.О компании:
- * Видео отзыв руководителя группы риэлторов Вы можете посмотреть [здесь](#)
- Немного видео о компании и о рынке:
- * Видео сотрудников центрального офиса представлено [здесь](#)
- * Это нам показалось забавным, и мы сняли Манекен Челлендж в Этажах: [смотреть](#)
- * Первая электронная регистрация сделки в офисе Компании Этажи прошла [успешно](#)
- * Наши Распродажи недвижимости в офисе на Щорса 103: они проходят [так](#)
- * Так мы поддерживаем наших [партнеров](#)
- * Видео интервью нашего генерального директора [здесь](#)
- * Размышления генерального директора компании о будущем риэлторского рынка:
[здесь](#)



3. Коучинговый звонок

Сроки: 2 день

Цели этапа:

- Подтверждение информации представленной в резюме
- Назначение встречи через видение будущего кандидата

Оцениваем:

- Лингвистический анализ речи
- Предварительный анализ мотивации
- Предварительный анализ метапрограмм:
 - ∅ процесс – результат
 - ∅ окружение - содержание
 - ∅ тип референции
 - ∅ достижение-избегание
- Навыки ведения телефонных переговоров

Инструменты:

- Отсылка к продающему письму
- Вопросы: Какую работу ищите? Чего хотите от нового места работы? Чего не хватало на предыдущем месте работы? Какие варианты рассматриваете? Что для Вас будет наилучшим местом работы? Сколько времени планируете искать работу?
- Презентация вакансии и компании под выявленные потребности кандидата



4. Личная встреча: индивидуальная или брифинг

Срок: 3 день

Цели этапа:

- Исследование личности на проф. пригодность, компетенции и соответствие его ценностей ценностям компании

Инструменты:

- Техника S.T.A.R.(Ситуация – Задача – Действие – Результат)
- Проективные вопросы
- Вопросы на определение метапрограмм
- Кейсы на ценности
- Письменный тест « Продолжи фразу я _____ »
- Тест Майерса-Брикса

5.Ассесмент

Срок: 4 день

Цель:

Исследование навыков:

- 1. работы в команде
- 2. управления
- 3. планирования
- 4. убеждения

Инструменты:

- Игры:
- «Ремонт в доме»
- «Последний билет»
- «Поездка»
- «Продай свой ЖК»



6.Тест-драйв

Срок: 5 день (возможно 2 дня тест-драйв)

Цели этапа:

попробовать элементы работы , понять не только головой, но и телом-отзывается ли у тебя процессы деятельности риэлтора

Инструменты:

- посещение с опытным риэлтором МФЦ, опеки, новостройки, показа квартиры
- рядом с наставником послушать телефонные звонки, посмотреть CRM систему, подготовить расклейку на объекты наставника
- познакомится с командой
- домашнее задание: изучить район, где живёшь, сделать аналитику объектов, новостроек, ценовой диапазон и т.п.

Современные технологии коучинга в управлении агентами и работе с клиентами

Бараева О.Н.

**8-12
АПРЕЛЯ**

SOCHI



Выгоды

- Снижение сроков выбора квартиры до 3-5 показов
- Увеличение конверсии по всей воронке продаж (на каждом этапе инд-но)
- Рост производительности с 1 до 1,8
- Увеличение количества отзывов клиентов в интернете (клиентоориентированность)

Технология GROW

- Goal –Цель-Что Вы хотите?
- Reality-Реальность –Что в действительности происходит?
- Options-Варианты - Что Вы могли с этим сделать?
- Wrap-up- Итоги –Какие шаги вы реально предпримите?

Метод «Фильм будущем»

- Расскажите , какую квартиру вы представляете ?
- Нарисуйте квартиру мечты, чтобы я увидел Вашими глазами

Метод «Как если бы?»

1. Смещение во времени
2. Личностное смещение
3. Пространственное смещение
4. Функциональное смещение
5. Информационное смещение

Метод «Шкалирование»

- Узнаем на сколько баллов из 10 нравится квартира.Спрашиваем чего не хватает до 10 баллов.
- Так разбираются все шаги в баллах, чтобы итога получилось 10
- Действие
- Баллы
- Кто
- Когда
- Ресурсы,инструменты (как)
- Результат (измерение)

Спасибо за внимание!



- Бараева Ольга Николаевна
- o.n.baraeva@gmail.com
- 8-912-292-2-292

- #тренингидляруководителей
- #коучингдляруководителей
- #ССП