

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ ЗЕМЕЛЬНО- ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ



Выполнил: Храмов Алексей
Группа 30
Проверила: Горячева И.В.



СПЕЦИАЛИСТЫ ЗИО ВЫПОЛНЯЮТ:

- оценку земли и имущества
- учет недвижимости
- информационно - аналитическую работу в области недвижимости и имуществ в организациях.



ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ В ЗИО.

- Специалист по земельно-имущественным отношениям должен соответствовать многим критериям.



1. ВНЕШНИЙ ВИД СПЕЦИАЛИСТА:

«Встречают по одежке – провожают по уму!»

Внешний облик работника ЗИО- это первый шаг к успеху, поскольку для потенциального партнера или клиента костюм служит своеобразным кодом, визитной карточкой, свидетельствующей о степени солидности и надежности



АККУРАТНЫЙ, СО ВКУСОМ ОДЕТЫЙ, ПОДТЯНУТЫЙ - ТАКОВ ВНЕШНИЙ ОБЛИК ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА, ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНО ВОСПРИНИМАЕМОГО ОКРУЖАЮЩИМИ. И ДЕЛО ЗДЕСЬ НЕ ТОЛЬКО В ИЗЫСКАННОСТИ ВКУСА, А В ТОМ, ЧТО ВНЕШНОСТЬ ТАКОГО ЧЕЛОВЕКА СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ О ЕГО УВАЖЕНИИ ЛЮДЯМ.



ОСНОВОПОЛАГАЮЩИМ ПРИНЦИПОМ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ ГАРДЕРОБА ДОЛЖНА СТАТЬ УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ ОДЕЖДЫ.

Не менее важное требование к одежде - ее опрятность. Ощущение неопрятности всегда вызывает неприятное чувство и свидетельствует о неуважении к окружающим.



2. ПОСТАНОВКА РЕЧИ.

Независимо от того, идет ли разговор с потенциальным покупателем по телефону или при личной встрече, нельзя забывать о том, что первое впечатление имеет большое значение. Именно от него зависит дальнейший ход беседы.



СУЩЕСТВУЕТ РЯД ПРАВИЛ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ С ЦЕЛЬЮ ПОСТРОЕНИЯ УСПЕШНОГО ДИАЛОГА.

- Одно из самых важных — **ведение клиента**. Вы должны проявлять активную позицию в беседе, задавать вопросы, направленные на выявление потребностей потенциального покупателя, рассказывать о преимуществах и отличиях продукта от аналогов, предлагаемых конкурентами.



СОТРУДНИКАМ ПРЕДПРИЯТИЯ СЛЕДУЕТ РАЗВИВАТЬ ДИКЦИЮ. ЧЕТКОСТЬ РЕЧИ ВАЖНА ДЛЯ ПОНИМАНИЯ ТОГО, ЧТО ВЫ ХОТИТЕ ДОНЕСТИ СОБЕСЕДНИКУ. КУДА БОЛЬШЕ ДОВЕРИЯ ВЫЗЫВАЮТ СПЕЦИАЛИСТЫ, КОТОРЫЕ ОТЛИЧНО ВЛАДЕЮТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ТЕРМИНОЛОГИЕЙ, ИМЕЮТ БОЛЬШОЙ СЛОВАРНЫЙ ЗАПАС.



Психология общения с клиентами основана на важности вопросов в беседе, правильного использования имени потребителя.



3. ЛИЧНЫЕ И ДЕЛОВЫЕ КАЧЕСТВА СПЕЦИАЛИСТА ЗИО.

Специалисты ЗИО должны обладать определенными знаниями. Знания эти должны быть не только теоретическими, но и практическими, полученными в процессе работы.



ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС В ЗИО.

Организационный процесс — это процесс создания организационной структуры предприятия.

В организациях, оказывающих услуги в ЗИО специалисты разделены на несколько частей:

- Первая группа специалистов работает с клиентами, учитывает их требования и просьбы.
- Вторая группа выполняет работу на участке(измерения, оценка участка).
- Третья группа работает с документами(отчеты).
- Четвертая группа работает с кассой (доходы и расходы).



Линейные и штабные полномочия работников в фирмах ЗИО.

Линейные полномочия передаются непосредственно от начальника к подчиненному и далее к другому подчиненному. Создается иерархия уровней управления, образуя ее ступенчатый характер, т.е. скалярную цепь.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

