



ТРЕНИНГИ И КОУЧИНГ ДО РЕЗУЛЬТАТА  
**MAKSIMUS.PRO**  
№1 в СКОРОСТНЫХ ПРОДАЖАХ НЕДВИЖИМОСТИ

# **ПОШАГОВОЕ ПОСТРОЕНИЕ ВЫСОКОПРИБЫЛЬНОГО ОТДЕЛА ПРОДАЖ В АГЕНТСТВЕ НЕДВИЖИМОСТИ**

# **Высокоприбыльный отдел продаж в агентстве недвижимости**

- 1) Команда отдела продаж, состоящая из:
- а) лид-менеджеров,
  - б) менеджеров телефонным продажам и
  - в) риэлторов-переговорщиков работает как целостная система.

Заявки принимаются, обрабатываются и приводят к покупкам недвижимости и риэлтерских услуг, клиенты обращаются повторно и рекомендуют ваше агентство недвижимости друзьям.

2) В отделе продаж агентства недвижимости внедрена система адаптации и обучения риэлторов с разным опытом работы.

Используются учебные пособия, шаблоны, скрипты продаж, мотивационные доски, публичные отчёты и статистика продаж и т.д.

Это позволяет новым риэлторам быстро вливаться в работу и уже в первый месяц показывать хороший результат.

**3) Каждый риэлтор агентства мотивирован на результат.**

Система мотивации в агентстве недвижимости не даёт расслабиться ни на секунду. Система мотивации максимально персонализирована под каждого сотрудника АН и использует современные мотивационные технологии для достижения максимальной результативности всех сотрудников АН.

телефоне, риэлторы-переговорщики чётко знают, как действовать на каждом этапе работы с клиентом: на этапе поступления заявки, на этапе подписания договора, на этапе турбозапуска продаж объекта, на этапе переговоров — когда звонить, когда отправлять письмо, когда/куда/сколько давать рекламу, когда ехать на встречу и т.д.

Все диалоги “агент-клиент” заскриптованы” специальными продающими скриптами (речевыми модулями)

5) Руководитель отдела продаж точно знает эффективность каждого сотрудника и собирает все ключевые показатели бизнеса для руководства (сколько звонков сделано, количество продаж, конверсия в покупку, обращения по рекомендациям, совместные сделки по СПП и т. п.)

б) Ваше агентство недвижимости в результате превратилось из “чёрного ящика” в четкую структурированную, высокоприбыльную систему с конкретными показателями на каждом этапе.

# Аудит вашего агентства недвижимости

- Анализирую бизнес-модель вашего агентства недвижимости, базы клиентов, существующей системы продаж, системы привлечения и конвертации клиентов, анализ ваших конкурентов, а также ситуации на рынке недвижимости вашего городе.

# Аудит ответит нам на вопросы

- Насколько эффективен руководитель отдела продаж недвижимости/услуг?
- Сколько клиентов в месяц приводит каждый риэлтор агентства недвижимости?
- Как ведется работа с уже существующими клиентами/лидами, «матрицей лидов»?
- Сколько из них соглашаются на сделку с недвижимостью и как быстро?
- Как риэлторы агентства работают с возражениями собственников недвижимости, покупателей недвижимости, застройщиков во время продажи риэлторской услуги?
- Как действия/бездействие риэлторов влияет на лояльность клиентов?
- Как на самом деле мотивированы сотрудники вашего агентства недвижимости

# Результат

- Готовая стратегия и реальный план развития отдела продаж недвижимости 3 месяца и на целый год вперёд.

# Разработка концепта и документации отдела продаж АН

- Разработка основного бизнес-процесса отдела продаж недвижимости и риэлторских услуг;
- - Разработка системы мотивации персонала: фиксированные ставки + процент, несколько проверенных схем;
- - Внедрение трёх ценностей в АН: «Довольный клиент + прибыль + довольный риэлтор/BO\$\$\$»
- - Определение причин отказа клиентов от риэлторских услуг вашего агентства недвижимости;
- - Нейтрализация выявленных причин отказов клиентов;

- Разработка Книги Продаж Агентства Недвижимости (18-72 документа и инструкции) по моим шаблонам и под чутким руководством одного из лучших копирайтеров Рунета. Благодаря Книге Продаж которой любой риэлтор через полдня начнет продавать на довольно приемлемом профессиональном уровне;
- - Написание скриптов продаж для риэлторов, лид-менеджеров, менеджеров по продажам на телефоне, что позволит резко увеличить продажи недвижимости и риэлторских услуг;

- Профиль необходимого вашему агентству агента-риэлтора, менеджера по привлечению клиентов, “телефонного” продавца и т.д.
- Схема отбора и найма риэлторов и персонала агентства недвижимости по сформированному профилю кандидата;
- План рекрутчина персонала и график собеседований на 1 год вперёд с целью избежать “текучки” кадров в вашем АН;
- План-график развития отдела продаж с ключевыми точками отчетности выполняется вами пошагово с моей обратной связью, проверками домашних заданий, критикой и т.д.

# Результат

- Отдел продаж недвижимости и риэлторских услуг вашего агентства недвижимости сформирован и приступил к работе с целью нарастить (и продать) базу ликвидных объектов недвижимости и достичь взрывного роста прибыли АН.

# Внедрение новой схемы отдела продаж

- Обучение риэлторов вашего АН и ключевых руководителей технологиям продаж недвижимости и риэлторских услуг собственникам/покупателям/застройщикам;
- - Контроль выполнения риэлторами и сотрудниками поставленных задач
- - Корректировка отчетов, разговоров, выполнения скриптов, плана телефонных звонков, встреч и т.д.;
- - Адаптация. Наставничество. Коучинг. Обучение вашего персонала на рабочем месте;
- - Проведение экзамена для риэлторов разного уровня (по моим шаблонам и спискам вопросов)

# Результат

- Прошедшие аттестацию риэлторы показывают высокие результаты продаж. Четко налаженная работа отдела продаж в вашем агентстве недвижимости приводит к быстрому наращиванию чистой выручки АН

# **Сопровождение мною всех ваших бизнес-процессов в течение 3-х месяцев лидерской программы для ВО\$\$ОВ**

- Постепенное внедрение всех разработанных материалов в жизнь вашего АН;
- - Адаптация материалов к стилю работы вашего агентства недвижимости

# Финал разработки отдела

## продаж агентства

### недвижимости

- Подготовка нормативной документации отдела продаж АН:
- - Рабочее расписание и схемы рабочего дня риэлторов, лид-менеджеров, менеджеров по продаже услуг;
- - Должностных инструкций риэлторов, инструкций по каждому бизнес-процессу в работе персонала АН;
- - Форм отчетности риэлторов и других сотрудников, мотивационные доски и публичные отчеты по продажам, графики выполнения планов продаж недвижимости/услуг для каждого сотрудника АН;
- - Презентация персоналу Книги Продаж Вашего Агентства Недвижимости «Библия»

# Результат

- Внедрена простая и эффективная система контроля и мониторинга работы персонала вашего АН, разработаны и внедрены все необходимые документы, отчёты, бланки, Книга Продаж в работу риэлторов вашего агентства недвижимости

# Формирование корпоративной философии

вашего агентства недвижимости.

- Разработка основных направлений роста агентства недвижимости на основе 3-х ценностей;
- Построение целостной идеологии агентства недвижимости, корпоративной культуры, корпоративного стиля, редизайн логотипа (если потребуется);
- Создание корпоративной книги о “религии” компании (включая логотип, цвета, девиз, символы и т.д.). Ключевые правила успеха компании на рынке. Определение конкурентных преимуществ на основе организационных способностей. Создание индивидуальности во внутренней и внешней среде.
- Выбор стратегического вектора развития вашего агентства недвижимости в 2014 году.

# Стратегия роста Агентства Недвижимости. Выбор пути

- Построение миссии агентства недвижимости. Формирование долгосрочных и смелых целей агентства недвижимости;
- Разработка стратегии бескризисного роста агентства недвижимости;
- Создание эффективной маркетинговой стратегии агентства недвижимости
- Формирование эффективной организационной стратегии агентства недвижимости;
- Создание эффективной корпоративной стратегии управления персоналом;

# *Результаты после прохождения этого модуля*

- У вас теперь есть чёткая картинка видения своего риэлторского бизнеса и бизнес-модели агентства недвижимости;
- Закреплены навыки сотрудников агентства недвижимости для "безболезненного" осуществления стратегии взрывного роста прибыли агентства недвижимости;
- Сформирован алгоритм разработки стратегии на период с учетом внешних и внутренних факторов, потрясений рынка недвижимости вашего города;

- У вас теперь есть видение подходов к подготовке и внедрению стратегических процессов в агентстве недвижимости;
- Сфокусировано внимание и усилия сотрудников вашего агентства недвижимости, участвующих в разработке стратегии компании, сделан акцент на раскрытии нереализованного потенциала сотрудников агентства недвижимости;
- Стратегия роста агентства недвижимости на 2014 год - стала главным конкурентным преимуществом вашего агентства недвижимости на рынке недвижимости вашего города.