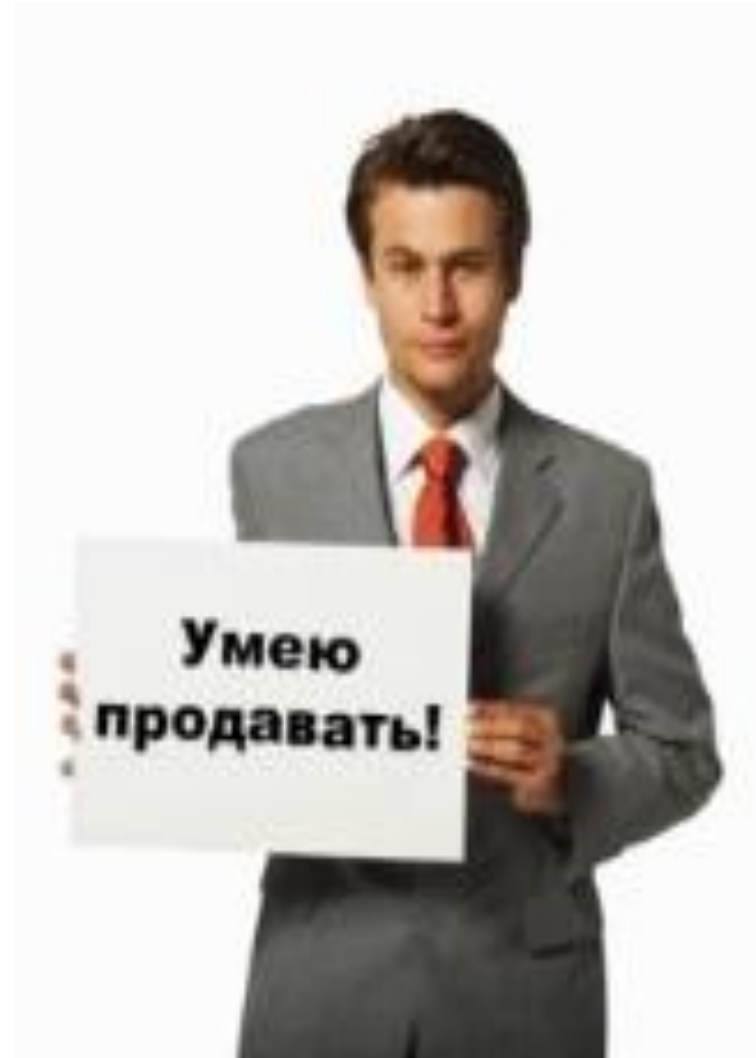


Черты риэлтора (каким он должен быть):

- клиентоориентированность,
- стрессоустойчивость,
- организованность/ самоорганизация,
- гибкость и не конфликтность,
- ответственность,
- внимание,
- обучаемость,
- лояльность к компании,
- целеустремленность,
- настойчивость/ решительность,
- самообладание.





Кому всегда почет?

Некоторые качества кандидатов, ценимые большинством рекрутеров, зачастую хоть и не являются определяющими, зато дают своего рода преимущества вне зависимости от особенностей вакансии, сложившихся в компании традиций и бизнес-процессов.

Речь идет о таких чертах как:

- четко сформированная мотивация на профессиональное развитие в данном сегменте рынка, серьезный подход к работе;
- стремление к профессиональному (а в большинстве случаев и карьерному) росту;
- четкое понимание цели и стоимости своего труда;
- коммуникабельность, умение работать в команде, нацеленность на результат, стрессоустойчивость, ответственность и внимательность.



Компенсируемые факторы

Знания

Решение проблем

Ответственность

Характер коммуникаций

Требования должности...

Знания методов продаж и свойств товара

Решение проблем клиентов

Ответственность за выполнение плана в размере...

Коммуникации, обеспечивающие продажи



Профиль компетенций

Знает товар следующих категорий...

Знает основы психологии на уровне...

Способен помочь клиенту в рамках полномочий...

Способен обеспечить план продаж в объеме...

Умеет продавать товары категории... в объеме...

Умеет слушать

Умеет убеждать на темы...

Высокие способности

Формальное
соответствие

Полное
соответствие

II

I

Слабая мотивация

Сильная мотивация

III

Полное
несоответствие

Компенсаторное
соответствие

Низкие способности



