

ОЛЬГА БЕЛОКУРОВА

РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА
ГРУППЫ КОМПАНИЙ «КРЕДИТ-ЦЕНТР»



КРЕДИТ-ЦЕНТР
недвижимость и оценка
На рынке недвижимости с 1993 года





КРЕДИТ-ЦЕНТР

недвижимость и оценка

26 лет на рынке недвижимости Раменского р-на

»» 4 офиса в г. Раменское

»» 1 офис в г. Жуковский



**58 агентов
на данный момент**

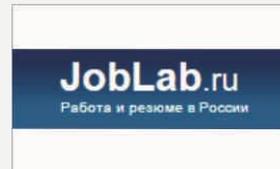
Цель на 2020:



70 агентов

РЕКРУТИНГ. НАШ ОПЫТ

- ❖ Размещение вакансий на порталах



- ❖ Социальные сети:

- тематические посты
- таргетированная реклама

- ❖ Страница КАРЬЕРА на сайте компании (13 тыс. в мес.)
- ❖ Дни карьеры
- ❖ ЯндексДирект на отдельный лендинг job.credit-center.ru
- ❖ Холодный прозвон резюме (Мегаполис)
- ❖ Газеты, ТВ, расклейка...

150

**ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ
СОТРУДНИКОВ**

нам удалось привлечь
за 2019 год



СТАНДАРТНАЯ СХЕМА РЕКРУТИНГА В КЦ В 2019 ГОДУ

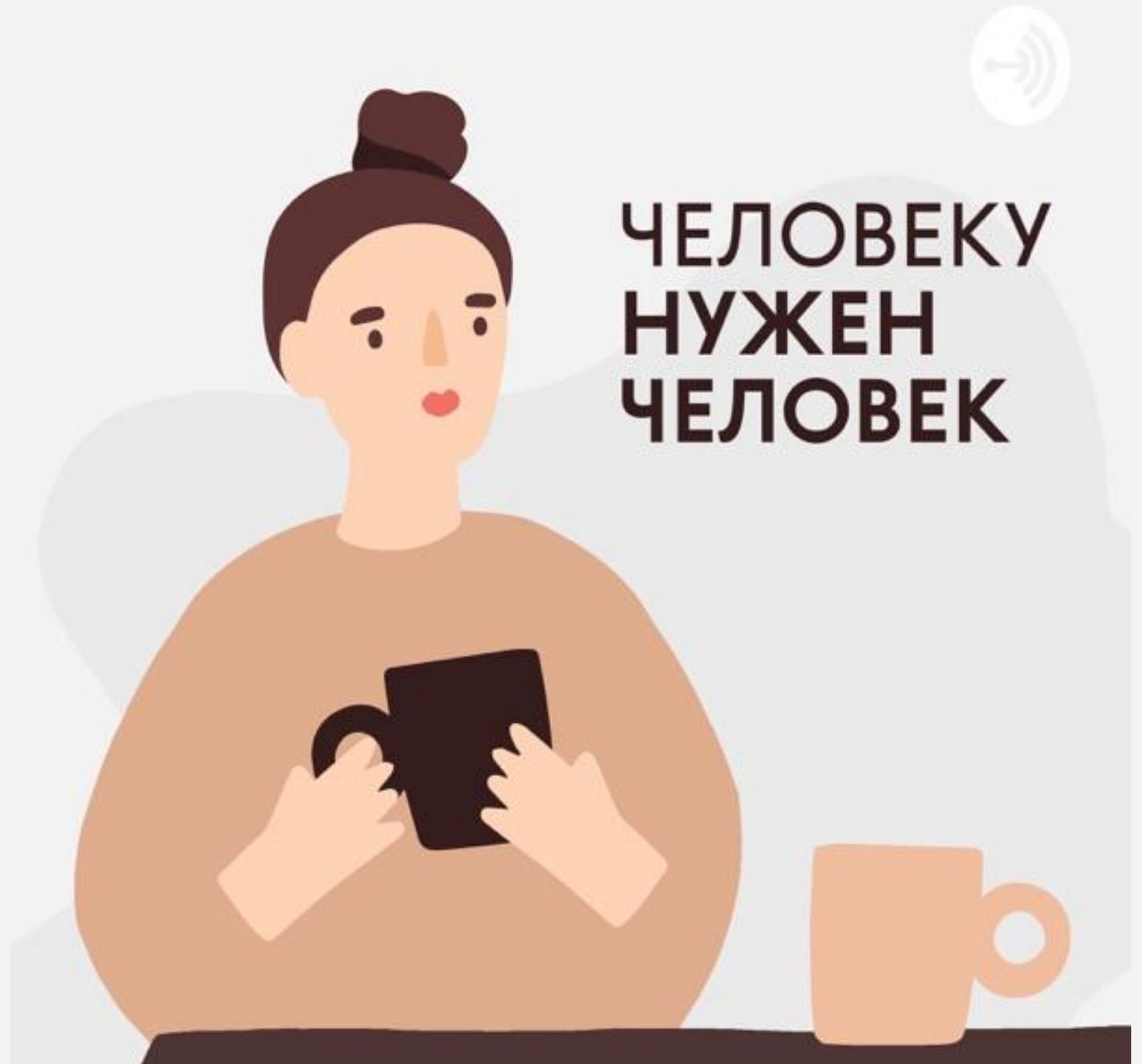


6

**ИЗ НИХ
ЗАКРЕПИЛОСЬ
В КОМПАНИИ**

**НЕОБХОДИМО
БЫЛО ЧТО-ТО
МЕНЯТЬ**

**ТАК ПОЯВИЛАСЬ
ПРОГРАММА
ОБУЧЕНИЯ**



**ЧЕЛОВЕКУ
НУЖЕН
ЧЕЛОВЕК**

НОВАЯ СХЕМА ОБУЧЕНИЯ



ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ НОВИЧКОВ

СОСТОИТ ИЗ НЕСКОЛЬКИХ ЛЕКЦИЙ-ВСТРЕЧ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ИЛИ ГРУППОВЫХ

Первый этап обучения.

1. Знакомство с компанией Кредит-Центр.

Руководство компании. История компании и её структура. Миссии, цели и задачи компании. РГР и ГРМО. Аттестованный агент и сертифицированная компания. Сайт компании. Единый реестр.

2. Рынок недвижимости Раменского района, Жуковского и Московской области в целом.

Виды и типы объектов недвижимости. Новостройки и ЖК, коттеджные посёлки и таунхаусы.

3. Из чего состоит работа агента. Плановые показатели компании.

Новый объект каждую неделю. Не менее 5 звонков в неделю. 150 тысяч в месяц. Что значит «полторы сделки»?



ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ НОВИЧКОВ

СОСТОИТ ИЗ НЕСКОЛЬКИХ ЛЕКЦИЙ-ВСТРЕЧ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ИЛИ ГРУППОВЫХ

Второй этап обучения.

1. Схема взаимодействия агента и компании.

Структура контакт-центра, график работы. Система передачи заявок из контакт-центра. Регламенты отработки заявок. Взаимодействие с отделом маркетинга.

2. Личные качества агента по недвижимости.

Планирование и мотивация. Требования к внешнему виду и культуре общения.

3. Поиск объекта и работа с собственниками.

Сфера влияния. Холодные звонки. Расклейка. «Участковый риэлтор» и другие методы поиска объектов.

4. Понятие «мультилистинг» внутри компании и снаружи.

Раздел комиссии. Приоритеты в мультилистинге.

ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ НОВИЧКОВ

СОСТОИТ ИЗ НЕСКОЛЬКИХ ЛЕКЦИЙ-ВСТРЕЧ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ИЛИ ГРУППОВЫХ

Третий этап обучения.

- Предпродажная подготовка. Фотографии и описание объекта недвижимости.
- Знакомство с CRM-системой. Основные понятия и функции. Заносим объект в CRM.
- Выгрузка в рекламу. Порталы. Их особенности, достоинства и недостатки.
- Работа в CRM с заявками и объектами. Архив. Сделка. Постановка задач.
- Проектная работа. Этапы проекта. Портфель агента.
- Маркетинговые инструменты компании.
- Работа с обращениями. «Закрываем» покупателей.
- Работа с собственником. Отчёты и подготовка к сделке.



**С МОМЕНТА ЗАПУСКА
ПРОГРАММУ ПРОШЛИ
УЖЕ 4 ЧЕЛОВЕКА**

2 ИЗ НИХ ВЫШЛИ НА СДЕЛКУ В ЯНВАРЕ 2020 ГОДА

**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ**

