

# РЕГЛАМЕНТ И МОТИВАЦИЯ ДЛЯ АГЕНТОВ В ХОЛОДНЫХ ПРОДАЖАХ

Ведущий: Артем Завадский  
Руководитель, Бизнес-Тренер  
Тренинговой Компании SmartConsult

## – ПЕРСОНАЛЬНАЯ СТРАНИЦА БИЗНЕС-ТРЕНЕРА АРТЕМА ЗАВАДСКОГО –



Мы прошли долгий путь экспериментов и оттачивания квалификации в обучении крупнейших игроков рынка Москвы и некоторых регионов, с целью получения наивысших результатов развития и укрепления лидерских позиций наших корпоративных партнеров.

**Наша цель - увеличить количество ваших сделок или продаваемых единиц в единицу времени.**

Все программы бизнес-тренингов были разработаны нашей профессиональной командой, многие из членов которой, долгое время были руководителями различных рангов, а также, непосредственными участниками рынка продаж в крупнейших компаниях города Москвы.

### **10 фактов О Ведущем:**

- 16 лет опыта бизнес-тренингов с 2004 года
- Тренер 18 крупнейших компаний первичной и вторичной недвижимости Москвы
- 78 компаний заказчиков в сфере недвижимости РФ
- более 7300 участников тренингов с 2009 года
- более 340 000 000 рублей экстра прибыли компаний-заказчиков за 3 года
- Партнер и совладелец 12 агентств недвижимости на рынке франшизы
- 46 тренеров-партнеров на рынке недвижимости
- Диплом Экономиста (Кембридж)
- Специалист по личностному развитию (Бакалавр Психологии)
- Спикер конференций РФ

# ПРОБЛЕМНОЕ ПОЛЕ РОПА

1. «Скачет» управление результатами

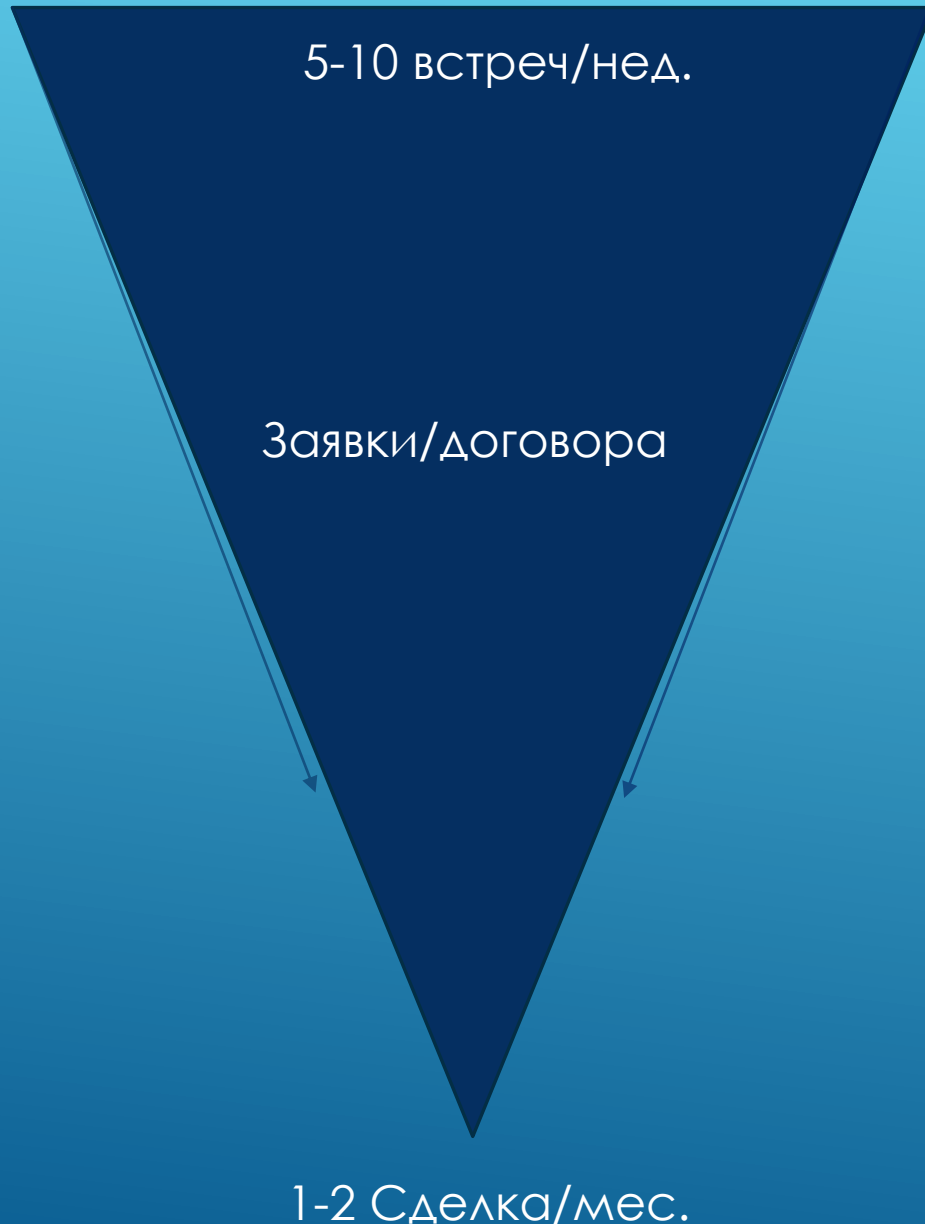
(Ключевая проблема! (холодные звонки-встречи-перезвонки: прокрастинация)

2. Регламентация действий агента

3. Отрицательная/положительная мотивация агентов

4. Управление саботажем/сопротивлением





1 сд/мес. = 5 встреч = мин. норма  
2 сделки/мес. = 8-10 встреч = норма

Средняя динамика воронки:

- 2 заявки (объекта) из 5 встреч
- 1 Договор/вирт на 10 встреч

# ЛЕТУЧКИ. ПЛАН НА ПЕРВЫЙ МЕСЯЦ

1. Ежедневно, желательно утро
2. Разбор кол-ва и логики назначения встреч каждого агента
3. Разбор результатов встреч и последующих действий агента
4. Краткий разбор коммуникации на встречах (с переносом темы по необходимости на внутренние занятия 1-2 раза в неделю по 1,5 часа)

# РЕГЛАМЕНТ

Делится на 3 основные категории:

1. Обязательный (жесткий)
2. Гибкий (на выбор по критерию)
3. Условный

Учитывает: Категорию сотрудника,

Эффективность по критериям сделок, вала, активности-занятости



# ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ И ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ (РЕГЛАМЕНТОВ)

3 основные категории:

1. Мотивация Помощи

(разборы ситуаций продаж с РОПом, «сталкинг», личные советы)

2. Финансово-материальная

(реклама объектов, доп. процент со сделок, бонусы, премии, недельная поддержка, дежурный телефон, «подгон» клиентов, Наводки, лиды, покупные/платные базы, рабочее место, условия и т.д.)

3. Мотивация положения

(увольнение, статус, группа, каста, маркер, обучение, «минимумы» по встречам/заявкам, отчетность и пр.)



## 3 ВИДА САМОСАБОТАЖА

1. Инертный (или инерционный)
2. КонФормный
3. ИнФормный

(Информация – лат. in forma actionem внутри формирую действие)



@artzavadskiy (INSTAGRAM)

BOSS@SMART-GR.RU

SMART-GR.RU