|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| РЕГИОНАЛЬНЫЙ КОНКУРС ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПРИЗНАНИЯ«ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2022» | | | | | | |
| АНКЕТА участника Конкурса в номинации  «Лучший руководитель Агентства недвижимости - 2022 | | | | | | |
| ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОМПАНИИ (ИП) | |  | | | | |
| САЙТ КОМПАНИИ | |  | | | | |
| ГОРОД | |  | | | | |
| ИНН | |  | | | | |
| ОГРН | |  | | | | |
| ЮРИДИЧЕСКИЙ АДРЕС | |  | | | | |
| ФАКТИЧЕСКИЙ АДРЕС | |  | | | | |
| ФИО РУКОВОДИТЕЛЯ | |  | | | | |
| № ТЕЛЕФОНА РУКОВОДИТЕЛЯ | |  | | | | |
| КОНТАКТНОЕ ЛИЦО | |  | | | | |
| № ТЕЛЕФОНА И E-MAIL КОНТАКТНОГО ЛИЦА | |  | | | | |
|  | |  | | | | |
| ФИО СПЕЦИАЛИСТА-КОНКУРСАНТА | |  | | | | |
|  | |  | | | | |
|  | |  | | | | |
| **№ п/п** | **Критерии** | | | **Показатели компании** | **Оценочные баллы** | **Кол-во баллов (заполняет ЕКК)** |
| **1** | **2** | | | **3** | **4** | **5** |
| **1.** | **Общая информация о специалисте** | | | | | |
| 1.1. | Стаж работы в области продажи недвижимости (указать количество полных лет) | |  | | До 1 года -1 балл,  1-3 года - 2 балла,  3-5 года - 3 балла,  Свыше 5 лет – 4 балла |  |
| 1.2. | Стаж работы руководителем в данной компании (указать количество полных лет) | |  | | До 1 года -1 балл,  1-3 года - 2 балла,  3-5 года - 3 балла,  Свыше 5 лет – 4 балла |  |
| 1.3. | Образование (указать наименование учебного заведения, предоставить скан диплома) | |  | | Высшее - 2 балла  Среднее-специальное - 1 балла  Нет – 0 баллов |  |
| 1.4. | Наличие у специалиста аттестата ГРМО (предоставить скан аттестата) | |  | | Да – 1 балл  Нет – 0 баллов |  |
| 1.5. | Продвижение личного бренда руководителя в соцсетях (предоставить ссылки на страницы) | |  | | 1 соцсеть – 1 балл |  |
| 1.6. | Активность ведения аккаунта соцсетях (предоставить ссылки на страницы) | |  | | Ведется активно – 2 балла  Ведется периодически - 1 балл  Не ведется - 0 баллов |  |
| 1.7. | Количество пройденных курсов повышения квалификации, тренингов в сфере продажи, недвижимости, либо управлении бизнесом (перечислить мероприятия с указанием дат, предоставить сканы дипломов/сертификатов) | |  | | 1 мероприятие – 2 балла |  |
| 1.8. | Количество мероприятий, проведенных в качестве спикера (перечислить мероприятия, секции и темы, предоставить ссылки на публикации с соцсетях, презентации) | |  | | Каждое мероприятие – 1 балл |  |
| **2.** | **Оценка работы компании** | | | | | |
| 2.1. | Наличие миссии, стратегического плана развития и ценностей компании (предоставить скрин-шоты/файл) | |  | | Миссия – 1 балл  Стратегический план – 1 балл  Ценности – 1 балл  Нет – 0 баллов |  |
| 2.2. | Наличие оргструктуры компании (предоставить скрин-шот/файл структуры) | |  | | Да – 1 балл  Нет – 0 баллов |  |
| 2.3. | Количество офисов в компании (предоставить скрин-шот/ссылка на сайт, подтверждающие их количество) | |  | | 1 офис – 1 балл |  |
| 2.4. | Количество отделов продаж в компании (предоставить скрин-шоты с сайта, подтверждающие их количество) | |  | | 1 отдел – 0,5 балла |  |
| 2.5. | Количество операционных департаментов/отделов, поддерживающих продажи компании на 31.12.2022г. (предоставить скрин-шоты с сайта, подтверждающие их количество) | |  | | 1 департамент / отдел – 1 балл |  |
| 2.6. | Количество агентов в компании на 31.12.2022г. (предоставить данные по количеству сотрудников) | |  | | 1 агент – 0,5 балла |  |
| 2.7. | Количество сотрудников, работающих по трудовому договору в компании на 31.12.2022г. (предоставить данные по количеству сотрудников) | |  | | От 0 до 1 года – 1 балл  От 1 года до 3 лет – 2 балла  От 3 до 5 лет – 3 балла  Свыше 5 лет – 4 балла  (за каждого сотрудника) |  |
| 2.8. | Количество аттестованных агентов в компании на 31.12.2022г. (предоставить данные по количеству сотрудников) | |  | | 1 агент – 1 балл |  |
| 2.9. | Наличие системы горизонтального и вертикального профессионального роста в компании (предоставить список грейдов и условия перехода) | |  | | Да – 2 балл  Нет – 0 баллов |  |
| 2.10. | Наличие системы обучения сотрудников в компании (предоставить программы обучения файл/скрин-шот) | |  | | Да – 3 балла  Нет – 0 баллов |  |
| 2.11. | Наличие системы наставничества (предоставить описание системы файл/скрин-шот) | |  | | Да – 3 балла  Нет – 0 баллов |  |
| 2.12. | Количество сотрудников, ставших номинантами, лауреатами, победителями конкурсов риэлторских сообществ, Конгрессов и внешних мероприятий рынка недвижимости (перечислить сотрудников и предоставить сканы дипломов) | |  | | 1 сотрудник – 1 балл |  |
| 2.13. | Разработанная система материальной мотивации сотрудников компании (предоставить описание программы файл/скрин-шот) | |  | | Да – 3 балла  Нет – 0 баллов |  |
| 2.14. | Разработанная система нематериальной мотивации сотрудников компании (предоставить описание программы файл/скрин-шот) | |  | | Да – 3 балла  Нет – 0 баллов |  |
| 2.15. | Командообразующие мероприятия: тимбилдинги, общие совещания, стратегические сессии, корпоративы (предоставить фотоотчет мероприятий с указанием дат) | |  | | 1 мероприятие – 0,2 балла |  |
| **3.** | **Показатели работы агентства недвижимости** | | | | | |
| 3.1. | Использование типовых договоров (предоставить бланки-образцы договоров с клиентами по каждому виду деятельности) | |  | | Да – 1 балл  Нет – 0 баллов |  |
| 3.2. | Количество проведенных сделок купли-продажи объектов недвижимости за 2022 год (предоставить данные по количеству) | |  | | 10 сделок – 1 балл |  |
| 3.3. | Наличие прайс-листа на услуги компании (предоставить ссылку на сайт с прайс-листом) | |  | | Да – 1 балл  Нет – 0 баллов |  |
| 3.4. | Наличие стандартов по работе с клиентами (предоставить скрин-шот или файл регламента) | |  | | Да – 1 балл  Нет – 0 баллов |  |
| 3.5. | Наличие стандартов взаимодействия с клиентами при разрешении спорных ситуаций (предоставить скрин-шот или файл регламента/правил) | |  | | Да – 1 балл  Нет – 0 баллов |  |
| 3.6. | Наличие системы контроля качества услуг компании (при наличии в компании отдела контроля качества, предоставить регламент работы отдела) | |  | | Да – 1 балл  Нет – 0 баллов |  |
| 3.7. | Наличие CRM-системы в компании (предоставить название программы, скрин-шот стартовой страницы платформы, скрин-шот личного кабинета руководителя ОП) | |  | | Да – 1 балл  Нет – 0 баллов |  |
| 3.8. | Наличие программ лояльности для клиентов (предоставить презентацию/ссылку на страницу сайта) | |  | | 1 программа – 1 балл  Нет – 0 баллов |  |
| 3.9. | Наличие положительных отзывов от клиентов за 2022 год (предоставить ссылки на публикации) | |  | | 10 отзыв – 0,2 балла |  |
| **4.** | **Продвижение компании** | | | | | |
| 4.1. | Наличие современного сайта компании (предоставить ссылку на сайт) | |  | | Современный и удобный для клиента – 2 балла  Не современный и не удобный для клиента – 1 балл  Нет сайта – 0 баллов |  |
| 4.2. | Наличие уникального фирменного стиля компании (предоставить скрин-шоты) | |  | | Логотип – 1 балл  Цветовое оформление – 1 балл  Маскот (фирменный персонаж) – 1 балл  Слоган – 1 балл |  |
| 4.3. | Наличие проведенных внешних мероприятий компании: благотворительные, развлекательные для жителей городов (предоставить ссылки на публикации/фотоотчет) | |  | | 1 мероприятие – 1 балл |  |
| 4.4. | Наличие аккаунтов компании в социальных сетях (предоставить ссылки на страницы) | |  | | 1 аккаунт – 1 балл |  |
| 4.5. | Активность ведения аккаунтов компании в социальных сетях (предоставить ссылки на страницы, каждый аккаунт оценивается отдельно) | |  | | Регулярные обновления – 2 балла  Не регулярные обновления – 1 балл  Страница не ведется – 0 баллов |  |
| 4.6. | Рейтинг агентства недвижимости по своему региону на день подачи заявки (предоставить скрин-шот с сайта ДомКлик) | |  | | Уровень рейтинга = кол-во баллов |  |
| 4.7. | Наличие личного кабинета на сайтах агрегаторах (перечислить название сайтов-агрегаторов и внешних интернет-ресурсов, предоставить скрин-шот страницы личного кабинета) | |  | | 1 сайт – 1 балл |  |
| 4.8. | Наличие подписанных соглашений о партнерской деятельности с другими агентствами и партнерами рынка недвижимости (скан подписанного соглашения) | |  | | 1 соглашение – 0,2 балла |  |
| 4.9. | Участие компании в профессиональных сообществах (предоставить сканы Свидетельств) | |  | | Да – 1 балл  Нет – 0 баллов |  |
| 4.10. | Участие во Всероссийском Жилищном Конгрессе 2022 года (предоставить скан диплома) | |  | | Да – 1 балл  Нет – 0 баллов |  |
| 4.11. | Участие в Московском Жилищном Конгрессе 2022 года (предоставить скан диплома) | |  | | Да – 1 балл  Нет – 0 баллов |  |
| 4.12. | Участие в региональных профессиональных форумах (предоставить скан диплома/свидетельства) | |  | | Каждый форум – 1 балл  Нет – 0 баллов |  |
| 4.13. | Участие в профессиональных конкурсах (предоставить скан дипломов/сертификатов) | |  | | Каждый конкурс – 1 балл  Нет – 0 баллов |  |
| 4.14. | Участие в выставках (предоставить скан дипломов/сертификатов, фотоотчет) | |  | | Каждая выставка – 1 балл  Нет – 0 баллов |  |
| 4.15. | Благотворительная деятельность (предоставить описание программ, реализованных за 2022 год, фотоотчет, скан благодарственных писем) | |  | | Проведенное мероприятие – 1 балл  Нет – 0 баллов |  |
| 4.16 | Наличие проведенных мероприятий для жителей городов (предоставить фото-отчет) | |  | | 1 мероприятие – 1 балл |  |

\*\*\* Данные, являющиеся коммерческой тайной компании, могут быть закрыты от просмотра на подтверждающих документах.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СВЕДЕНИЯ (учитываются при равенстве набранных баллов):**

|  |
| --- |
| **ВНИМАНИЕ!!!**  **За неподтвержденную документами (ссылками) информацию – ЕКК баллы НЕ НАЧИСЛЯЕТ!**  **По запросу ЕКК участник конкурса обязан представить дополнительные материалы.**  **Участника конкурса просим предоставить презентацию или 2-х минутный ролик на тему: «Я лучший руководитель агентства недвижимости». Отсутствие видео – минус 5 баллов.** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Дата заполнения** | **«\_\_\_ » \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2023 года** |
| **Подпись руководителя компании** | **(ФИО руководителя)** |

**м.п.**