|  |
| --- |
| РЕГИОНАЛЬНЫЙ КОНКУРС ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПРИЗНАНИЯ «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2022» |
| АНКЕТАучастника 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 баллаНет – 0 баллов |  |
| 1.4. | Наличие у специалиста аттестата ГРМО (предоставить скан аттестата) |  | Да – 1 баллНет – 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 баллаВедется периодически - 1 баллНе 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 баллСтратегический план – 1 баллЦенности – 1 баллНет – 0 баллов |  |
| 2.2. | Наличие оргструктуры компании (предоставить скрин-шот/файл структуры) |  | Да – 1 баллНет – 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 баллОт 1 года до 3 лет – 2 баллаОт 3 до 5 лет – 3 баллаСвыше 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 баллНет – 0 баллов |  |
| 2.10. | Наличие системы обучения сотрудников в компании (предоставить программы обучения файл/скрин-шот) |  | Да – 3 баллаНет – 0 баллов |  |
| 2.11. | Наличие системы наставничества (предоставить описание системы файл/скрин-шот) |  | Да – 3 баллаНет – 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 баллаНет – 0 баллов |  |
| 2.14. | Разработанная система нематериальной мотивации сотрудников компании (предоставить описание программы файл/скрин-шот) |  | Да – 3 баллаНет – 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 баллНет – 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 баллНет – 0 баллов |  |
| 3.4. | Наличие стандартов по работе с клиентами (предоставить скрин-шот или файл регламента) |  | Да – 1 баллНет – 0 баллов |  |
| 3.5. | Наличие стандартов взаимодействия с клиентами при разрешении спорных ситуаций (предоставить скрин-шот или файл регламента/правил) |  | Да – 1 баллНет – 0 баллов |  |
| 3.6. | Наличие системы контроля качества услуг компании (при наличии в компании отдела контроля качества, предоставить регламент работы отдела) |  | Да – 1 баллНет – 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 баллНет – 0 баллов |  |
| 3.8. | Наличие программ лояльности для клиентов (предоставить презентацию/ссылку на страницу сайта) |  | 1 программа – 1 баллНет – 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 баллаНе современный и не удобный для клиента – 1 баллНет сайта – 0 баллов |  |
| 4.2. | Наличие уникального фирменного стиля компании (предоставить скрин-шоты) |  | Логотип – 1 баллЦветовое оформление – 1 баллМаскот (фирменный персонаж) – 1 баллСлоган – 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 баллаНе регулярные обновления – 1 баллСтраница 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 баллНет – 0 баллов |  |
| 4.10. | Участие во Всероссийском Жилищном Конгрессе 2022 года (предоставить скан диплома) |  | Да – 1 баллНет – 0 баллов |  |
| 4.11. | Участие в Московском Жилищном Конгрессе 2022 года (предоставить скан диплома) |  | Да – 1 баллНет – 0 баллов |  |
| 4.12. | Участие в региональных профессиональных форумах (предоставить скан диплома/свидетельства) |  | Каждый форум – 1 баллНет – 0 баллов |  |
| 4.13. | Участие в профессиональных конкурсах (предоставить скан дипломов/сертификатов) |  | Каждый конкурс – 1 баллНет – 0 баллов |  |
| 4.14. | Участие в выставках (предоставить скан дипломов/сертификатов, фотоотчет) |  | Каждая выставка – 1 баллНет – 0 баллов |  |
| 4.15. | Благотворительная деятельность (предоставить описание программ, реализованных за 2022 год, фотоотчет, скан благодарственных писем) |  | Проведенное мероприятие – 1 баллНет – 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.**