|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| РЕГИОНАЛЬНЫЙ КОНКУРС ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПРИЗНАНИЯ«ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2022» | | | | | | |
| АНКЕТА участника Конкурса в номинации  «Лучший руководитель отдела продаж 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 специалиста в области продаж на рынке недвижимости (указать количество полных лет) | | |  | До 1 года -*1 бал,*  1-2 года - *2 балла*  2-3 года - *3 балла*  Свыше 3 лет – *4 балла* |  |
| 1.2. | Стаж работы специалиста руководителем отдела продаж в данной компании | | |  | До 1 года -*1 балл*  1-2 года - *2 балла*  2-3 года - *3 балла*  Свыше 3 лет – *4 балла* |  |
| 1.3. | Образование (указать наименование учебного заведения, приложить копию диплома) | | |  | Среднее-специальное - *1 балл*  Высшее - *2 балла* |  |
| 1.4. | Наличие у специалиста Аттестата РОСС РГР на 31.12.2022 г. | | |  | Да – *1 балл*  Нет – *0 баллов* |  |
| 1.5. | Наличие наград, грамот, дипломов, подтверждающих профессионализм специалиста за 2022 год (сканы подтверждающих документов, фото статуэток/кубков) | | |  | 1 награда – *1 балл* |  |
| 1.6. | Наличие наград ОП данного руководителя в командных зачетах за 2022 год (сканы подтверждающих документов, фото статуэток/кубков) | | |  | 1 награда – *1 балл* |  |
| 1.7. | Наличие профессионального аккаунта руководителя ОП в социальных сетях (предоставить ссылки на страницы) | | |  | 1 аккаунт – 1 балл |  |
| 1.8. | Активность ведения аккаунта руководителя ОП 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* |  |
| 2. | **Оценка организации работы отдела продаж (ОП)** | | | | | |
| 2.1. | Количество направлений деятельности отдела продаж (новостройки; вторичка; аренда; загородная, коммерческая и элитная недвижимость) | | |  | 1 сегмент – *1 балл* |  |
| 2.2. | Продуктовая матрица отдела продаж. Количество предоставляемых услуг: продажа, покупка, одобрение ипотеки и т.п. (ссылка на услуги на сайте компании) | | |  | 1 услуга – 0,5 *балла* |  |
| 2.3. | Наличие оргструктуры отдела продаж (скрин-шот структуры/сайта) | | |  | Да – *1 балл*  Нет – *0 баллов* |  |
| 2.4. | Наличие разработанной должностной инструкции (таблицы функционала) руководителя ОП (предоставить документ) | | |  | Да – *1 балл*  Нет – *0 баллов* |  |
| 2.5. | Наличие разработанной должностной инструкции (таблицы функционала) специалиста ОП (предоставить документ) | | |  | Да – *1 балл*  Нет – *0 баллов* |  |
| 2.6. | Наличие системы профессионального роста сотрудников в отделе продаж (грейды) | | |  | Да – 2 *балл*  Нет – *0 баллов* |  |
| 2.7. | Наличие системы наставничества сотрудников ОП (предоставить описание программы наставничества) | | |  | Да – 2 *баллов* Нет – *0 баллов* |  |
| 2.8. | Наличие системы адаптации сотрудников ОП (предоставить описание адаптации сотрудников) | | |  | Да – 2 *баллов* Нет – *0 баллов* |  |
| 2.9. | Наличие системы обучения действующих сотрудников ОП (предоставить описание плана обучения) | | |  | Да – 2 *баллов* Нет – *0 баллов* |  |
| 2.10. | Разработанная система материальной мотивации сотрудников компании (предоставить описание программы файл/скрин-шот) | | |  | Да – *3 балла*  Нет – *0 баллов* |  |
| 2.11. | Разработанная система нематериальной мотивации сотрудников компании (предоставить описание программы файл/скрин-шот) | | |  | Да – *3 балла*  Нет – *0 баллов* |  |
| 2.12. | Наличие внутренних ритуалов управления в ОП: планерки, совещания и т.п. (предоставить сканы/фото протоколов или итоги данных мероприятий) | | |  | 1 ритуал – *1 балл* |  |
| 2.13. | Количество командообразующих мероприятий за 2022г.: тимбилдинги, стратегические сессии, корпоративы (предоставить фотоотчет с мероприятий с указанием дат) | | |  | 1 мероприятие – *0,2 балла* |  |
| 2.14. | Наличие программы привлечения новых сотрудников в ОП (предоставить описание программы) | | |  | Да – 1 *балл*  Нет – *0 баллов* |  |
| 2.15. | Слоган – девиз отдела продаж (подтверждение: текст слогана / скрин-шот его публикации) | | |  | Да – 1 *балл*  Нет – *0 баллов* |  |
| 3. | **Бизнес-модель отдела продаж** | | | | | |
| 3.1. | Наличие бизнес-модели отдела продаж (предоставить финансовую модель ОП) | | |  | Да – *1 балл*  Нет – *0 баллов* |  |
| 3.2. | Наличие дашборда для ежедневного контроля показателей работы ОП (скрин-шот формы дашборда ОП / Exel-таблицы с показателями | | |  | Да – 2 *балла*  Нет – *0 баллов* |  |
| 3.3. | Наличие ежегодного финансового планирования работы ОП (скрин таблицы с финансовым планированием) | | |  | Да – 3 *балла*  Нет – *0 баллов* |  |
| 3.4. | Наличие ежемесячного финансового планирования работы ОП (скрин таблицы с финансовым планированием) | | |  | Да – 3 *балла*  Нет – *0 баллов* |  |
| 3.5. | Среднее количество сделок на 1 агента в ОП за 2022г. | | |  | До 1 сделки – *0,5 балла*  От 1 до 3 сделок – *1 балл*  Свыше 3 – *3 балла* |  |
| 3.6. | Наличие разработанной системы KPI для руководителя отдела продаж (форма/скрин-шот таблицы расчета KPI) | | |  | Да – *1 балл*  Нет – *0 баллов* |  |
| 3.7. | Наличие разработанной системы KPI для сотрудников отдела продаж (форма/скрин-шот таблицы расчета KPI) | | |  | Да – *1 балл*  Нет – *0 баллов* |  |
| 4. | **Привлечение клиентского траффика** | | | | | |
| 4.1. | Количество акций для увеличения клиентского трафика за 2022 год (перечислить мероприятия, предоставить скрин-шоты/фотоотчет) | | |  | 1 акция *- 1 балл* |  |
| 4.2. | Количество мероприятий для увеличения клиентского трафика за 2022 год (перечислить мероприятия, предоставить скрин-шоты/фотоотчет) | | |  | 1 мероприятие *- 1 балл* |  |
| 4.3. | Количество каналов привлечения клиентского траффика (ссылки на используемые каналы) | | |  | 1 канал – 0,2 *балла* |  |

\*\*\* 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 офиса (отдела) продаж». Отсутствие видео – минус 5 баллов.** |

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