- Эксперт по продажам
- Наставник начинающих агентов
- Бизнес-тренер по продажам
- 250+ личных сделок с недвижимостью
- 30+ доведенных до сделок стажеров

Галина Минаева

Практикующий бизнес-тренер по продажам

СЕРТИФИКАТ

получает ученик

Галина Минаева

О том, что он(а) завершил(а) онлайн-курс по рекламе в **Facebook и Instagram**

Руководитель курса:

Дата получения
2020-07-30

GSL тренинговая компания
Алексея Осипенко

СЕРТИФИКАТ

БИЗНЕС-ТРЕНЕР ПРАКТИК

ВЫДАН ЗА УСПЕШНОЕ ПРОХОЖДЕНИЕ ТРЕХМЕСЯЧНОЙ ПРОГРАММЫ «ТРЕНИНГ-ТРЕНЕРОВ СОТНЯ» В ИНДИВИДУАЛЬНОМ ФОРМАТЕ

Минаевой Галине Васильевне

ДИСЦИПЛИНЫ

МЕТОДОЛОГИЯ СОЗДАНИЯ ТРЕНИНГОВ
ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ
ТЕХНИКИ ПРОВЕДЕНИЯ ТРЕНИНГОВ
ОСНОВЫ КОУЧИНГА

Алексей Осипенко
ТРЕНЕР ТРЕНЕРОВ

25 января 2021 г.
ДАТА

СИСТЕМА СЕРТИФИКАЦИИ УСЛУГ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

АТТЕСТАТ

РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ

Территориальный Орган по сертификации брокерских услуг
Ассоциация «Рязанская Палата Недвижимости»
№ РОСС RU РГР ОС 75 БН 0400
Действителен до 15.12.2023 г.

Настоящий аттестат удостоверяет, что
Минаева
Галина Васильевна
обладает знаниями, соответствующими требованиям, предъявляемым Национальным Стандартом СТО РГР «Риэлторская деятельность. Услуги брокерские на рынке недвижимости. Общие требования» к квалификации «Специалист по недвижимости – брокер».

Руководитель Территориального органа по Сертификации — **Горюнов А.Н.**

Сведения о выданных Аттестатах размещены в Реестре системы сертификации на сайте www.reestr.rgr.ru

---

СЕРТИФИКАТ

Данный сертификат подтверждает, что
Минаева
Галина Васильевна

Прошел (а) обучение по курсу
“ЭФФЕКТИВНЫЕ СТАНДАРТЫ РАБОТЫ АГЕНТА ПО НЕДВИЖИМОСТИ”
В количестве 72 часов

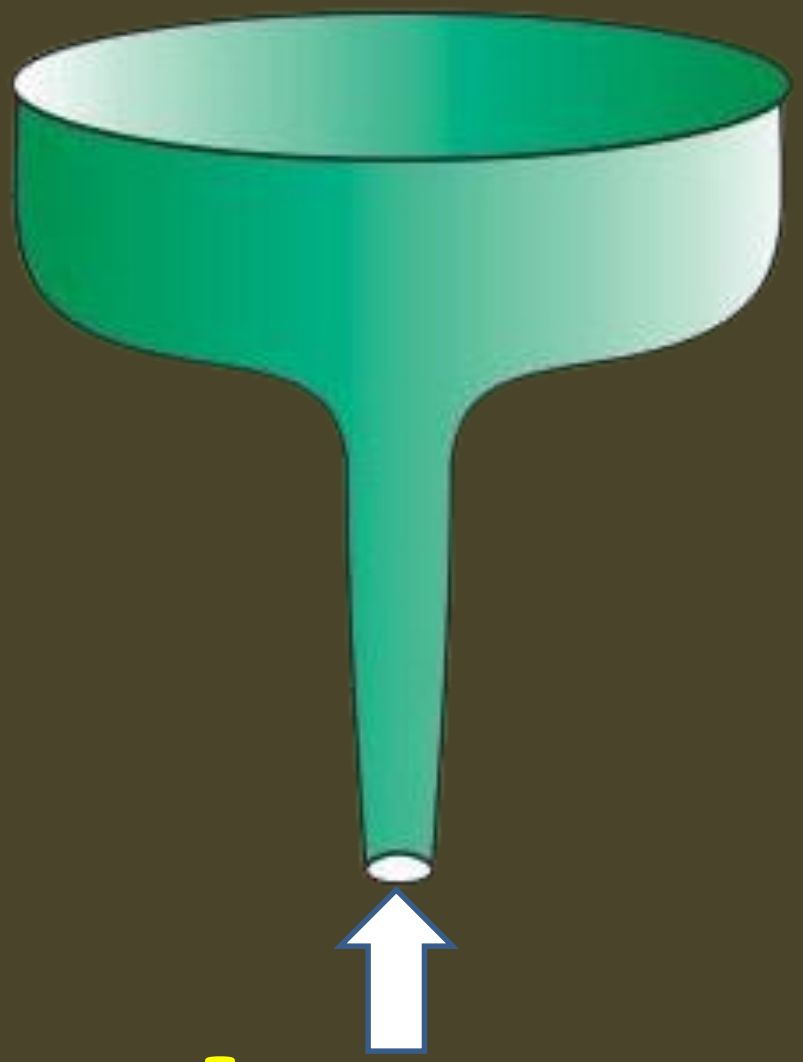
1

БИЗНЕС-СТУДИЯ

Как выстроить коммуникации, чтобы довести стажёра до денег

Причины ухода начинающего риелтора из агентства, так и не начав зарабатывать?

Не могу
Не получается
Это не мое
Нет денег
Обстоятельства изменились



Желание

Факт

Так как же выстроить **коммуникации** таким образом, чтоб агенты начали **зарабатывать**, а не бежали из агентства

1. Обещайте только то, что сможете выполнить

2. Систематизируйте работу начинающего агента

3. Проводите распаковку начинающего агента

Совещание

Холодные звонки

Обучение

Расклейка

Соц.сети

Встречи

Распаковка личности агента

Увлечения, хобби, интересы

Цели на 3/6/12 месяцев (личные, экспертные)

Цели на 3/6/12 месяцев (личные, экспертные)

Расходы, платежи

Обучение (желание)

5 качеств, которые помогают расти

Дополнительный доход

Провалы/ ошибки

5 качеств, которые мешают расти

Яркие моменты жизни (до/после)

Слова, с которыми хочется ассоциироваться

Чем гордитесь

Буду рада видеть Вас в друзьях

Vk

Instagram

MINAEVAGV