

Наставничество в работе руководителя

Инструменты

Задайте сильный вопрос 4 коллегам

- Кто для вас пример в работе?
- Какое качество помогает вам достигать успеха?
- Какая слабость тормозит вас?
- Что самое ценное в людях которые вас окружают?

Алексей Осипенко

Тренер, который зажигает!

- **Тренирую риэлтеров с 2008 года (12+ лет).**
- **Клиенты: Миэль, Центури 21, МИЦ, МегаполисСервис...(+30).**
- **Рост продаж после тренингов до 400%.**
- **Автор методики *«Монетизации» в обосновании комиссии.***
- **Автор тренинга и книги**
- ***«Психология и техника успешного риэлтора».***
- **Тренер-тренеров.**





ОЦЕНКА БИЗНЕСА. МЕТОД ОСИПЕНКО

Алексей Осипенко

200 ₽



АТТЕСТАЦИЯ ТРЕНЕРОВ....

Алексей Осипенко

40 ₽



ПРОКРАСТИНАЦИЯ В ПРОДАЖАХ...

Михаил Комаров и ещё
1 автор

40 ₽



ТАЙМ- МЕНЕДЖМЕНТ

Алексей Осипенко

100 ₽

★ 5 1



БОЛЬШИЕ ПРОДАЖИ...

Алексей Осипенко

488 ₽



ПУТЬ БИЗНЕС-ТРЕНЕРА

Алексей Осипенко

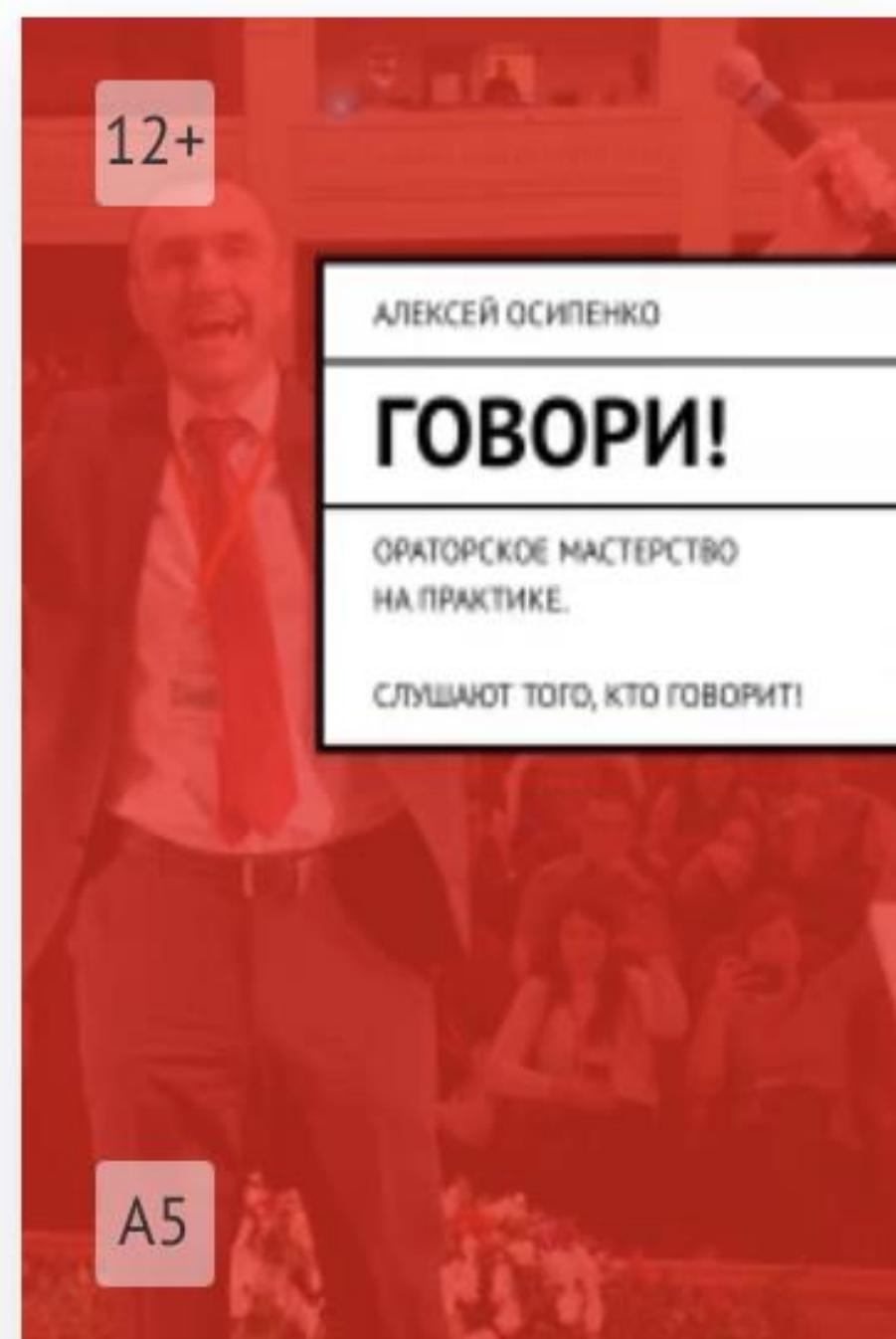
480 ₽



КАК СОБРАТЬ БИЗНЕС-ТРЕНИНГ...

Алексей Осипенко

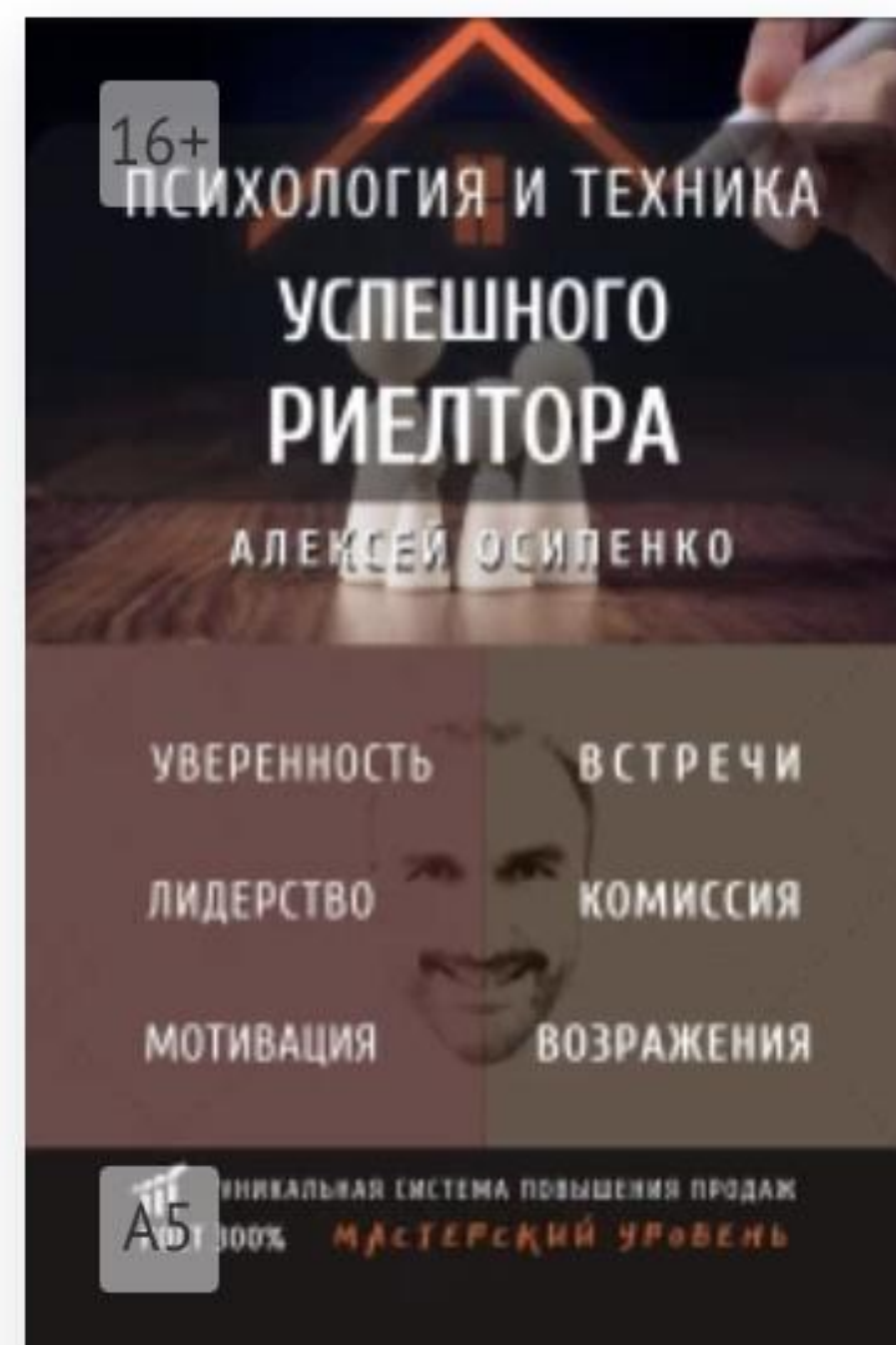
400 ₽



ГОВОРИ!

Алексей Осипенко

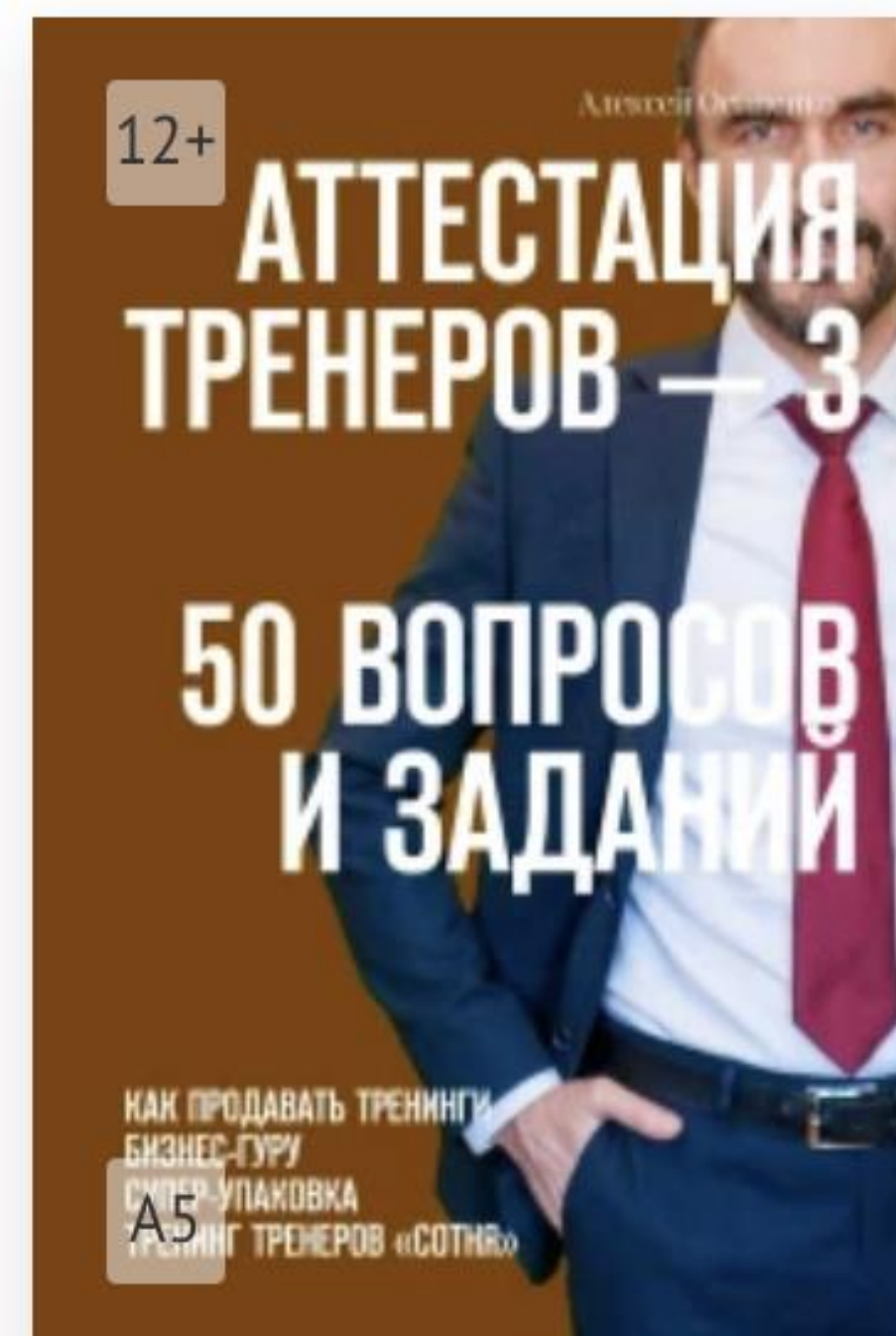
100 ₽



ПСИХОЛОГИЯ И ТЕХНИКА...

Алексей Осипенко

400 ₽



АТТЕСТАЦИЯ ТРЕНЕРОВ — 3...

Алексей Осипенко

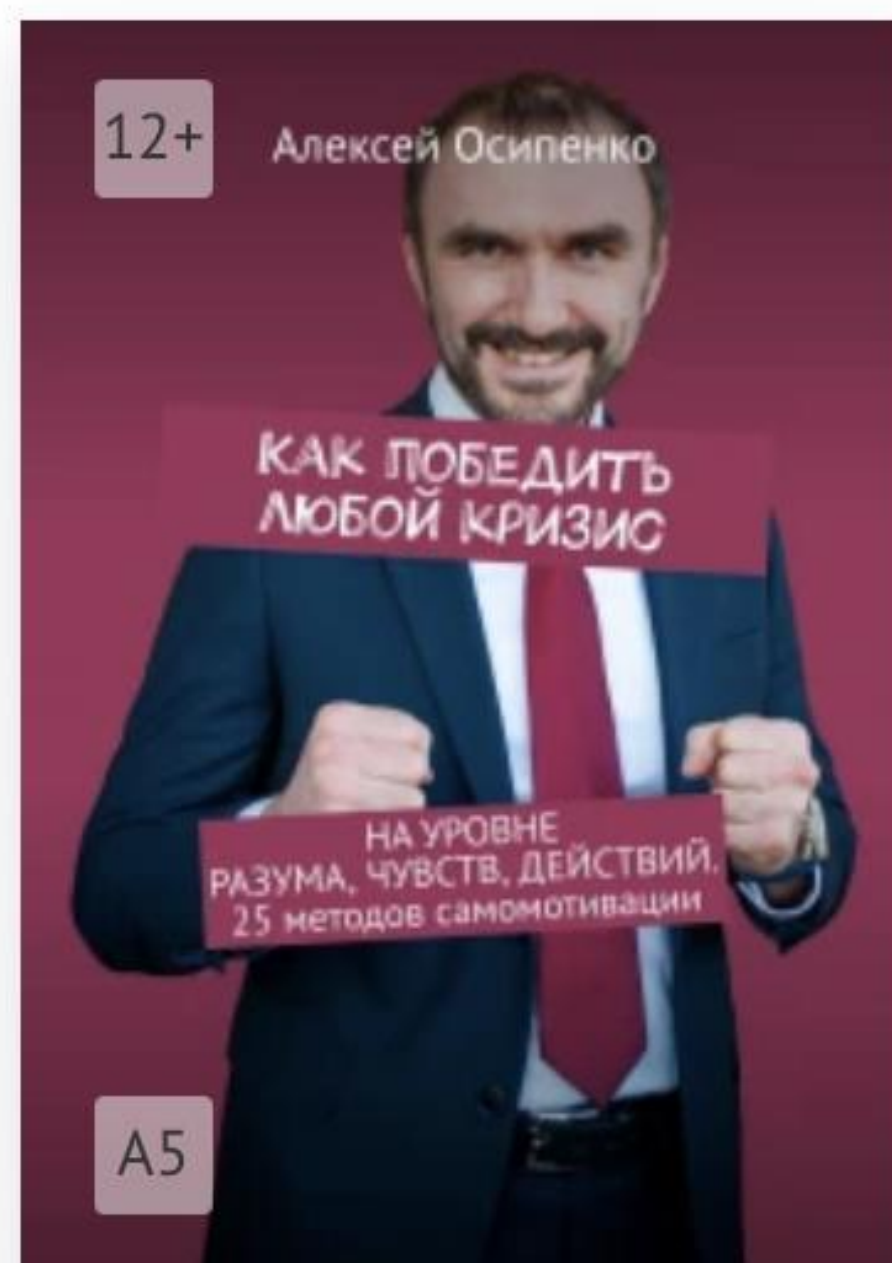
40 ₽



НАСТАВНИЧЕСТВО В РАБОТЕ...

Алексей Осипенко

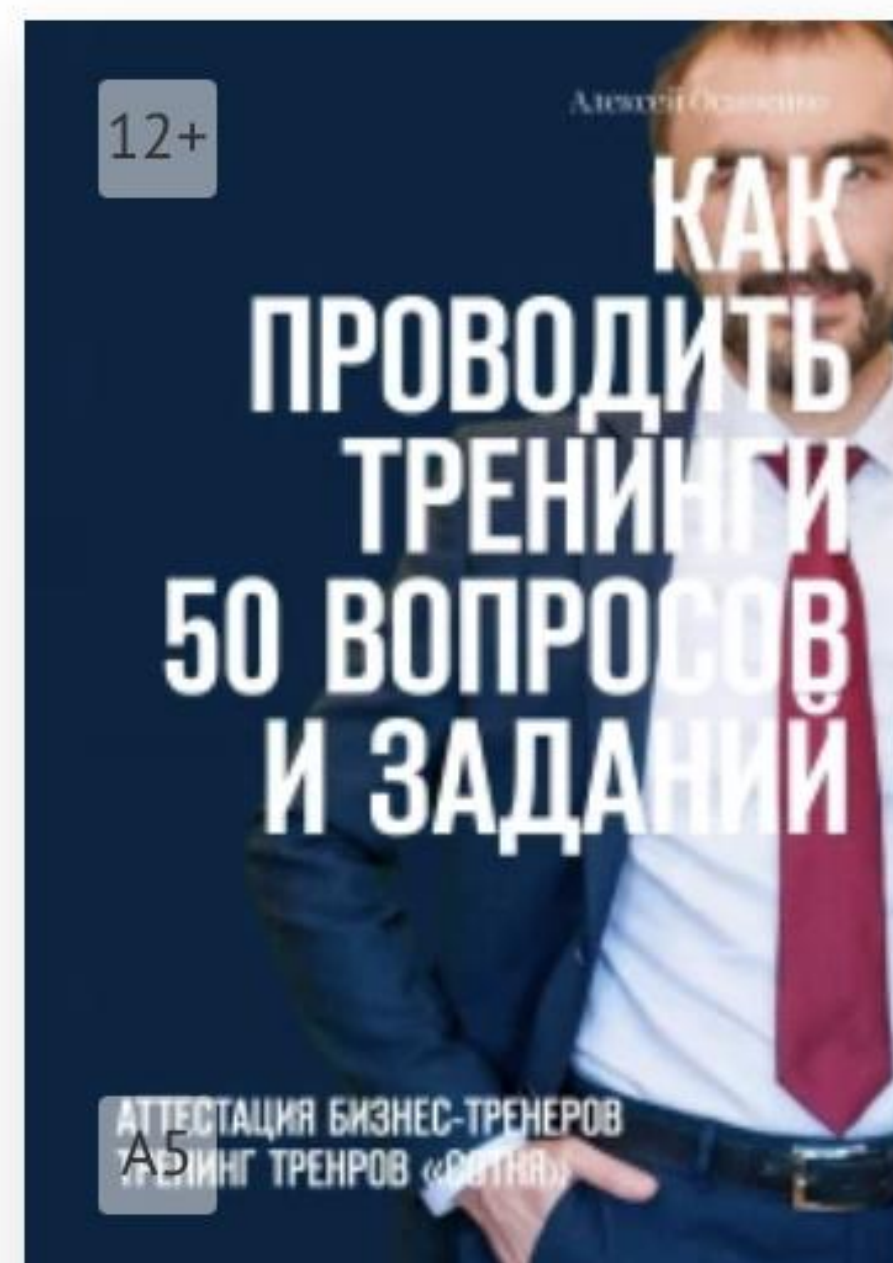
400 ₽



КАК ПОБЕДИТЬ ЛЮБОЙ КРИЗИС

Алексей Осипенко

72 ₽



КАК ПРОВОДИТЬ ТРЕНИНГИ:...

Алексей Осипенко

40 ₽



Я ЛУЧШИЙ ПРОДАВЕЦ

Алексей Сергеевич
Осипенко

400 ₽



3 ГРАНИ МАСТЕРА

Алексей Сергеевич
Осипенко

480 ₽

НАСТОЛЬНАЯ КНИГА ДЛЯ АКТИВНЫХ ПРОДАВЦОВ

ПРОДАЖИ ПУТЬ ОХОТНИКА

B2B2\$

АЛЕКСЕЙ ОСИПЕНКО

Чему научатся ваши продавцы?



Вести учет личной эффективности по KPI



Заряжать себя энергией и достигать поставленных целей в продажах



Становиться "своим" клиенту за 5 мин



Убеждать клиента покупать быстро и дорого



Создавать потребность у клиента, покупать ваш товар



Обосновывать высокую стоимость



Возвращать клиентов, которые сказали "НЕТ"



Обрабатывать возражения



11 способам получить деньги от клиента



Стимулировать повторные продажи



Добиваться поставленных целей на переговорах и в продажах



Эффективно использовать метод "холодных" звонков



Брать на себя ответственность за результаты



В тренинге мы учим продавцов управлять своей эффективностью, рассчитывая KPI



Увеличивать количество первичных контактов



Назначать больше встреч / переговоров



Заключать больше сделок на встречах



Увеличивать сумму чека



Возвращать отвалившихся клиентов



Стимулировать повторные продажи

35	Автоматический импорт объектов (формат Яндекс или megapol.ru) на megapol.ru	100 руб./мес
НАБОР, ОБУЧЕНИЕ, АДАПТАЦИЯ И УДЕРЖАНИЕ СОТРУДНИКОВ***		
36	Курс для агентов: Продажи - путь охотника	NEW ●
37	Клуб Экспертов-переговорщиков (КЭП)	●
38	Внутренняя аттестация риэлторов	●
39	Аттестация риэлторов в РГР	750 руб.
40	Аттестация риэлторов в ТПП РФ	1000 руб.
41	Офлайн-мероприятия, Первая Практическая Конференция Риэлторов	от 500 руб./участника
42	Онлайн-обучение стажёров «Быстрый старт»	от 2000 руб/за стажёр
43	Видео-библиотека обучающих мероприятий для агентов	●

Whatsap
8(985)968-64-65





ПРИГЛАШАЮ НА БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

1. Руководители –

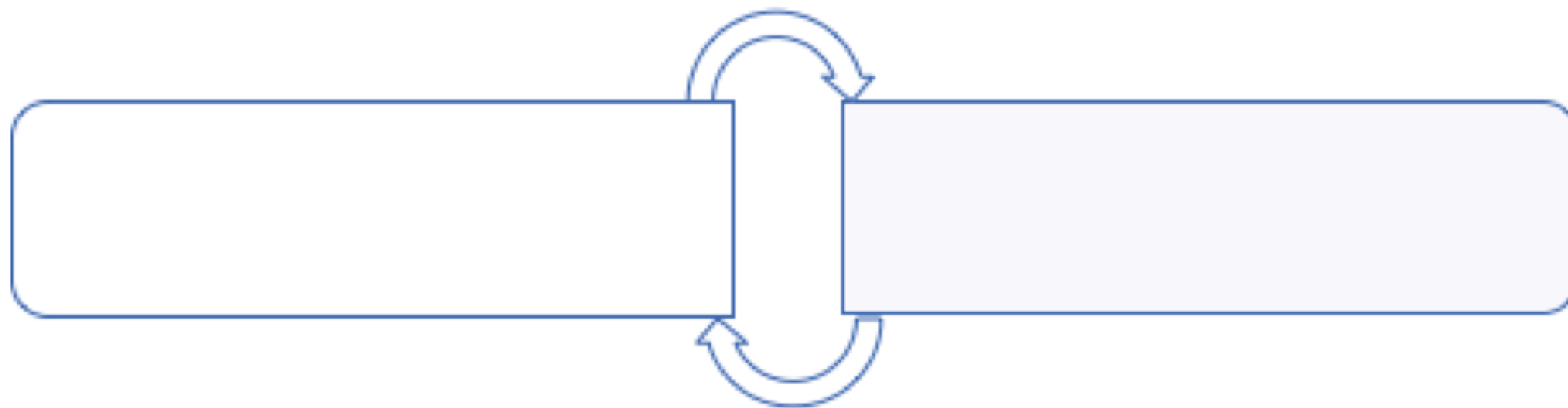
**построение системы обучения, продаж, заказ тренинга,
выбор системы обучения.**

2. Бизнес-тренеры -

как правильно обучать и как развивать карьеру.

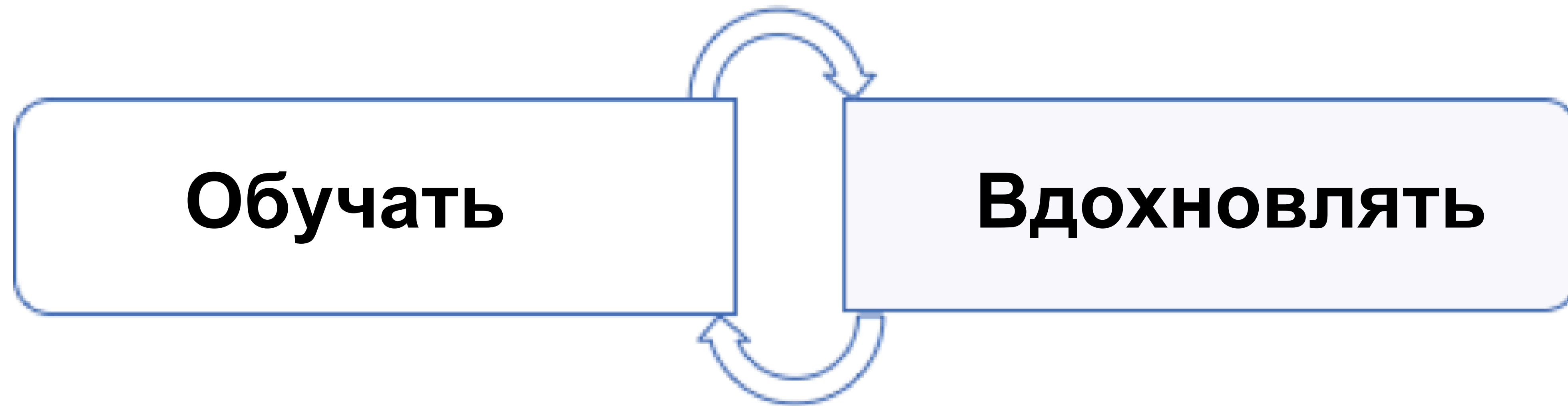
1 блок Погружение

1.1. Цели и функции наставника



1 блок Погружение

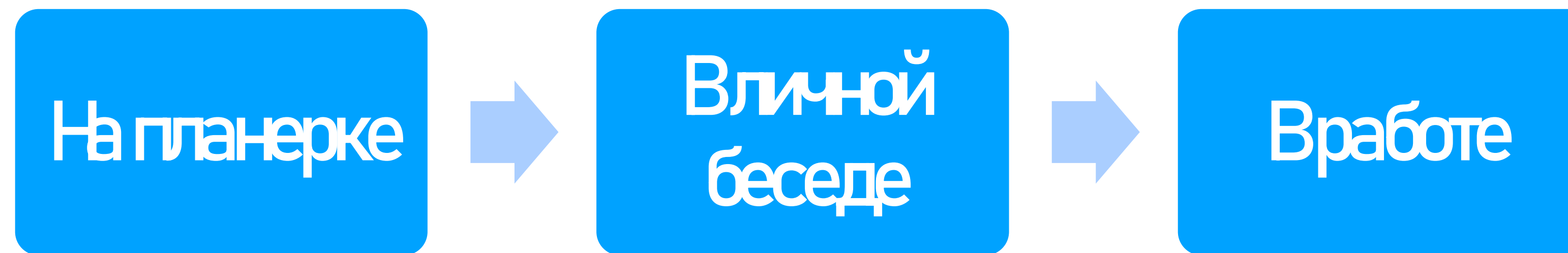
1.1. Цели и функции наставника



Точки контакта с сотрудником



Точки контакта с сотрудником





2 блок Наставник обучает

²1. ВЛИННОЙБЕСЕДЕ ВОПРОСЫ ОСВК

21.1. Правильные вопросы для обучения

1. Вопросы на проверку усвоения «ПОМНИТ-ПОНИМАЕТ-ПОЛЬЗУЕТСЯ»

--	--

2. Тестовые вопросы Выберите правильный вариант.

--	--

3. Открытые вопросы Что, как, почему, зачем, когда...?

--	--

7. Корректирующая обратная связь

- 4 варианта
- Конкретному человеку
- Группе
- Группа человеку
- Человек сам себе

ОСВК – обратная связь высшего качества

1. Позитив

2. Замечания, исправления, критика

3. Позитив, пожелание, ожидание.



21.2 Обратная связь высокого качества –

умение критику комбинировать с поддержкой и трансформировать в развивающий совет или инструкцию



Похвала

Критика

Конструктивный совет

Я вижу, что ты хорошо
делаешь это и это...

Но это было неправильно,
не самое лучшее решение...

Ты очень талантлив, делать лучше так...

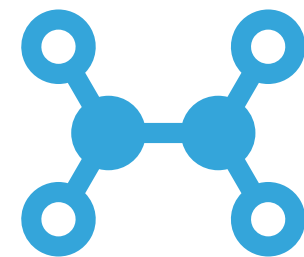
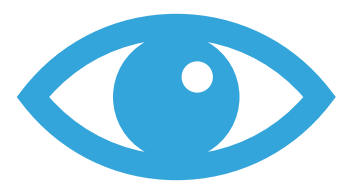
Наставник обучает

22 ВЗАЛЕ ОДНОМИНУТНЫЙ ТРЕНИНГ

2.21. Одноминутный тренинг – развивающее общение без отрыва от работы.

Главный навык – запускать процесс осознанности у сотрудника.

Одноминутный тренинг



Описание ситуации
(безоценочное)

Вовлечение

Обучение

Отработка

Я вижу, что ты делаешь, что
происходит...

Что ты думаешь делать?
Как это можно исправить?

Можно так

Пробуй на мне

Наставник обучает

2.3. НАПЛАНЕРКЕ ИНТЕЛЛЕКТ-КАРТА МОЗГОВОЙ ШТУРМ

2.3.1. Группировка (интеллект-карта)

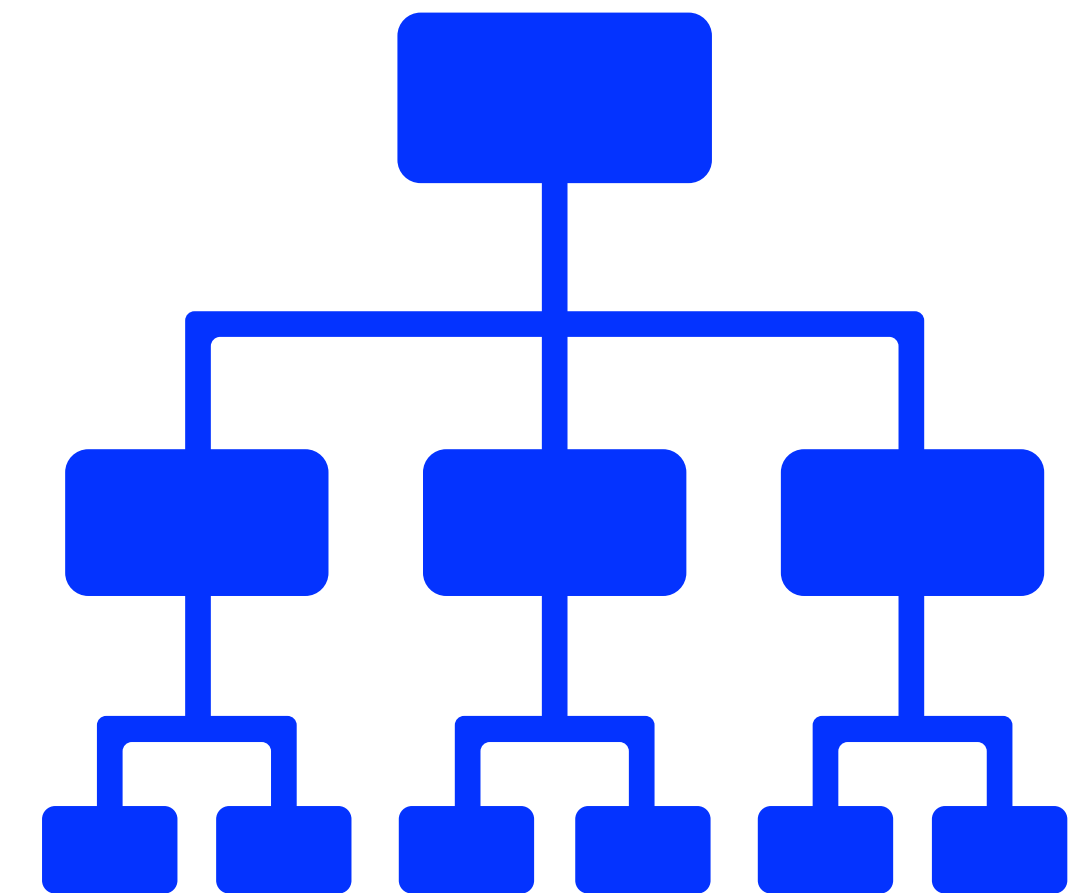
Задача! Объединить информацию в блоки

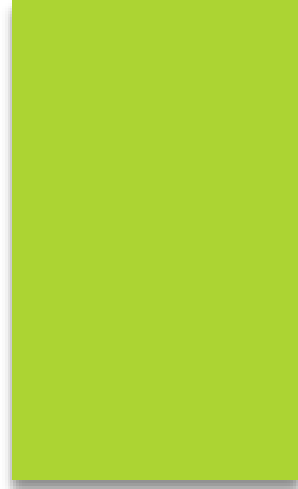
Показать между ними взаимосвязи

Наглядно изобразить.

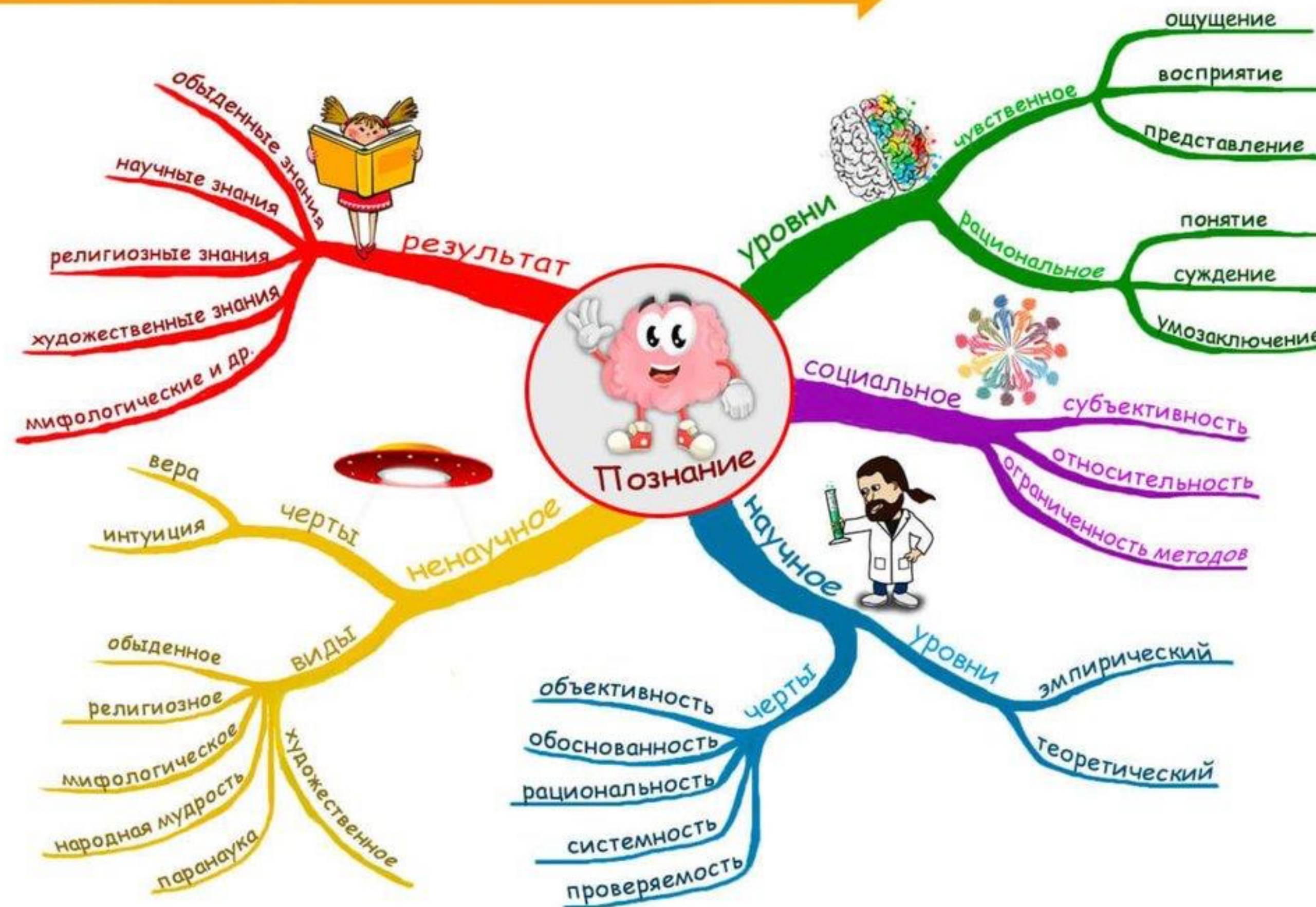
Центральная фигура: картинка+слова.

Объекты 2, 3, 4...уровней становятся меньше.





Тема: Виды знаний



23.2 Мозговой штурм(кейсы)

Что дает?

Главные правила!

- Ведущий
- Цель.
- Регламент. Все высказываются одинаковое время.
- Не критикуем в процессе.
- Не корректируем формулировки!
- Выбираем лучшее решение «голосованием».



3 блок Наставник вдохновляет

3.1. ВЛИЧНОЙ БЕСЕДЕ

КОУЧ-ПОЗИЦИЯ СИЛЫНЕВОПРОСЫ | ОТРАЖЕНИЕ ЧУВСТВ



3.1.1. Коуч-позиция – это...

3.1.2 Сильные вопросы – инструмент раскрытия человека

Обычные вопросы	Сильные вопросы
<i>Факты. Закрытые вопросы.</i>	<i>Смыслы, отношение, трансформация</i>
Ты любишь риск? Сколько раз ты был в этой ситуации? Что произошло? Какая у тебя машина, семья...? Ты сделал то, что тебя просили?	<i>Что для тебя важно в этой ситуации? Почему ты сделал так? На что это может повлиять? Что ты на самом деле хочешь? Где ты можешь получить необходимые ресурсы?</i>

- Что ты делал на встрече?
- Почему ты повел себя именно так?
- Чего ты на самом деле хочешь?
- Когда у тебя день рождения?
- Какая ситуация повлияла на тебя сильнее всего?
- С кем ты вчера общался?
- На что ты тратишь деньги?
- С кем бы ты хотел больше общаться?
- Какие ресурсы у тебя есть для достижения цели?
- Ты заполнил документы?
- Какой спорт ты любишь?
- Если бы ты обладал неограниченными возможностями, что бы ты изменила своей жизни?
- Какой первый шаг ты сделаешь к своей цели?

- Что ты делал на встрече?
- Почему ты повел себя именно так?
- Чего ты на самом деле хочешь?
- Когда у тебя день рождения?
- Какая ситуация повлияла на тебя сильнее всего?
- С кем ты вчера общался?
- На что ты тратишь деньги?
- С кем бы ты хотел больше общаться?
- Какие ресурсы у тебя есть для достижения цели?
- Ты заполнил документы?
- Какой спорт ты любишь?
- Если бы ты обладал неограниченными возможностями, что бы ты изменила своей жизни?
- Какой первый шаг ты сделаешь к своей цели?

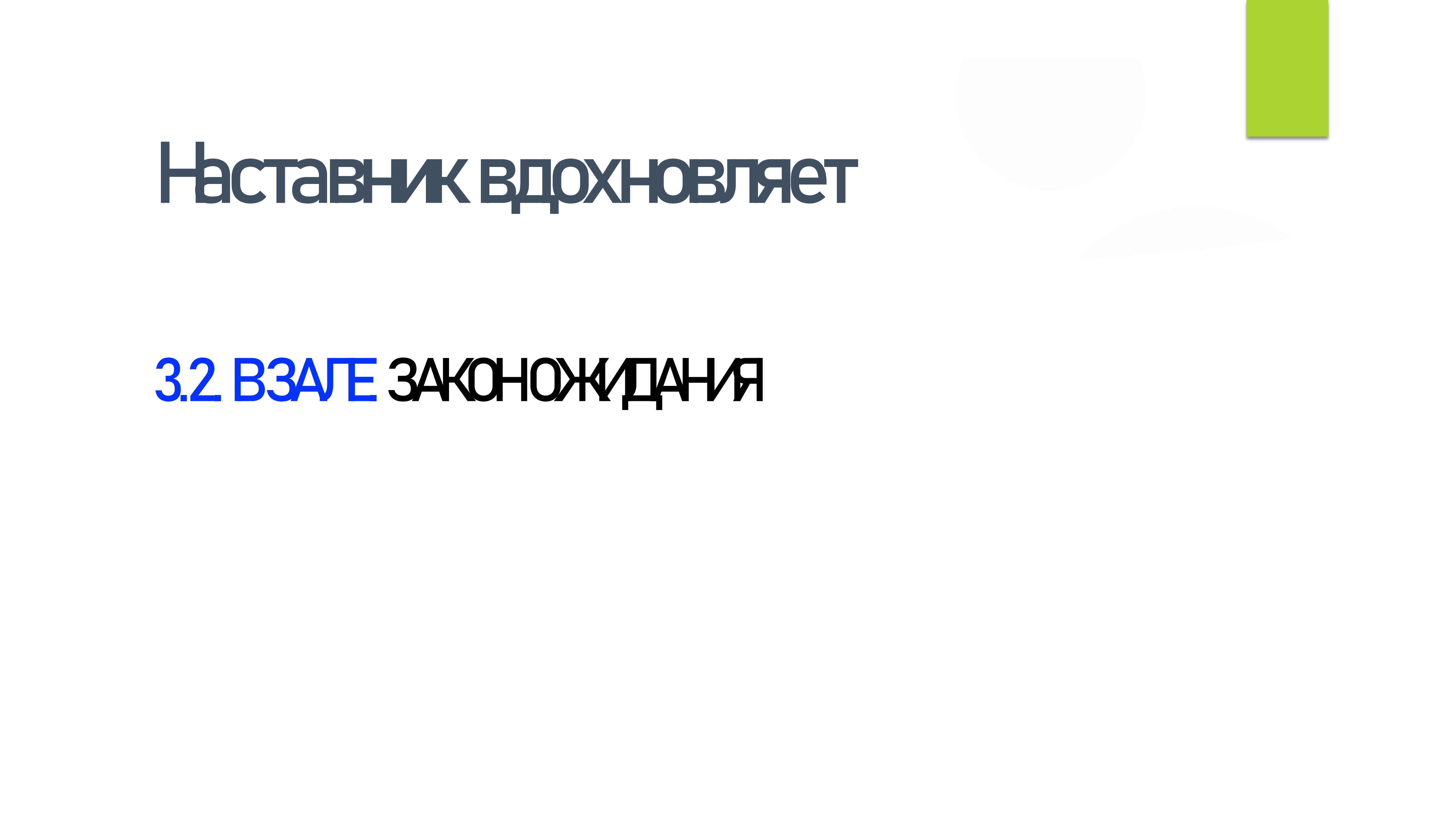


**Преврати
е объемные
вопросы в
«сильные
»**



3.1.3. Отражение чувств

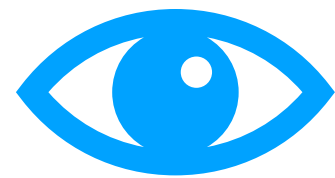
«Я правильно понимаю, ты чувствуешь... (гнев, разочарование, унижение...)?»



Наставник вдохновляет

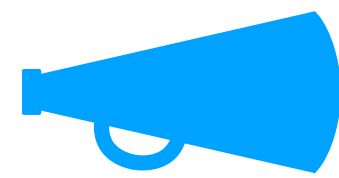
3.2 ВЗАЛЕ ЗАКОНОЖИДАНИЯ

ЗАКОНОЖИДАНИЯ



1. Увидеть

*Сергей, проявляет
инициативу!*



2. Сказать

*Сергей, я заметил,
ты обычно
проявляешь
инициативу в
выполнении
заданий*



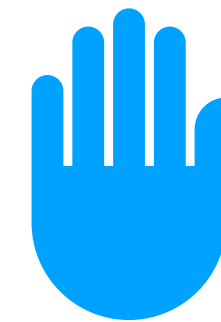
3. Выразить
отношение

*Мне это очень
нравится и
помогает вести
тренинг.*



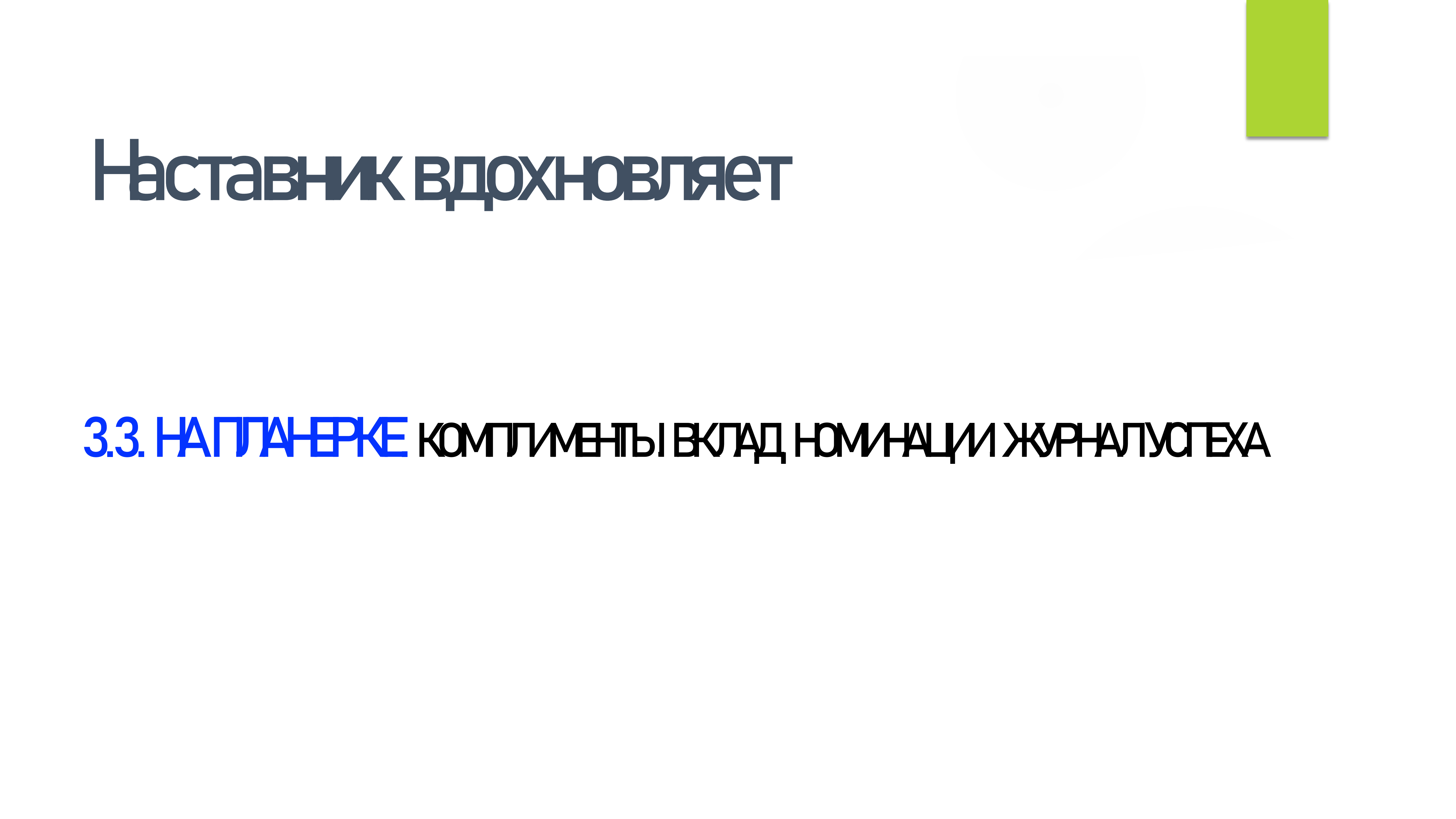
4. Сформулировать
ожидание

*Это качество (1)
сделает тебя
лучшим в продажах
в этом году и (2)
поможет
воплотить твою
мечту.*



5. Физически
закрепить

*Рукопожатие
Объятие
Хлопок в ладоши
Поцелуй :)*



Наставник вдохновляет

3.3. НАПЛАЧЕРКЕ КОМПЛИМЕНТЫ ВКЛАД НОМИНАЦИИ ЖУРНАЛУСТЕХА

3.3. НАПЛАНЕРКЕ

3.3.1. Комплименты с мячом

3.3.2 Вклад в команду

3.3.3. Номинации

3.3.4. Журнал успеха

НАСТОЛЬНАЯ КНИГА ДЛЯ АКТИВНЫХ ПРОДАВЦОВ

ПРОДАЖИ ПУТЬ ОХОТНИКА

B2B2\$

АЛЕКСЕЙ ОСИПЕНКО

Чему научатся ваши продавцы?



Вести учет личной эффективности по KPI



Заряжать себя энергией и достигать поставленных целей в продажах



Становиться "своим" клиенту за 5 мин



Убеждать клиента покупать быстро и дорого



Создавать потребность у клиента, покупать ваш товар



Обосновывать высокую стоимость



Возвращать клиентов, которые сказали "НЕТ"



Обрабатывать возражения



11 способам получить деньги от клиента



Стимулировать повторные продажи



Добиваться поставленных целей на переговорах и в продажах



Эффективно использовать метод "холодных" звонков



Брать на себя ответственность за результаты



В тренинге мы учим продавцов управлять своей эффективностью, рассчитывая KPI



Увеличивать количество первичных контактов



Назначать больше встреч / переговоров



Заключать больше сделок на встречах



Увеличивать сумму чека

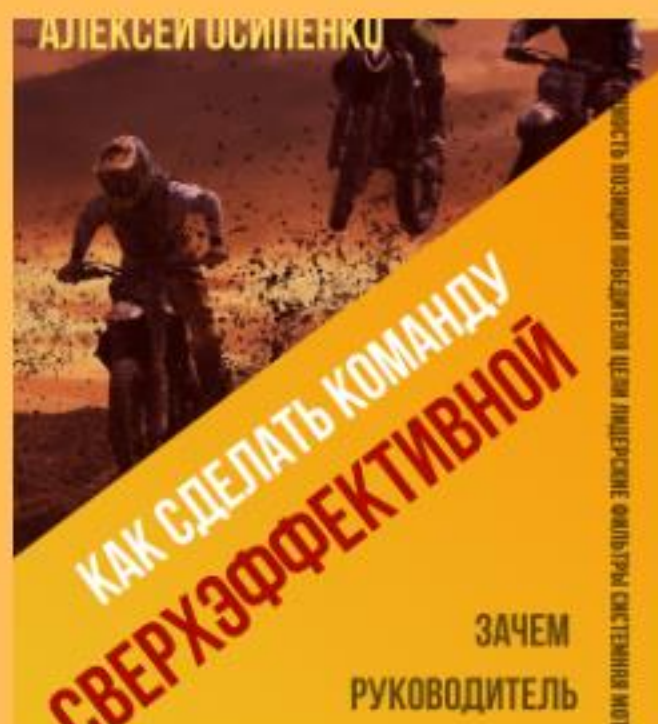


Возвращать отвалившихся клиентов



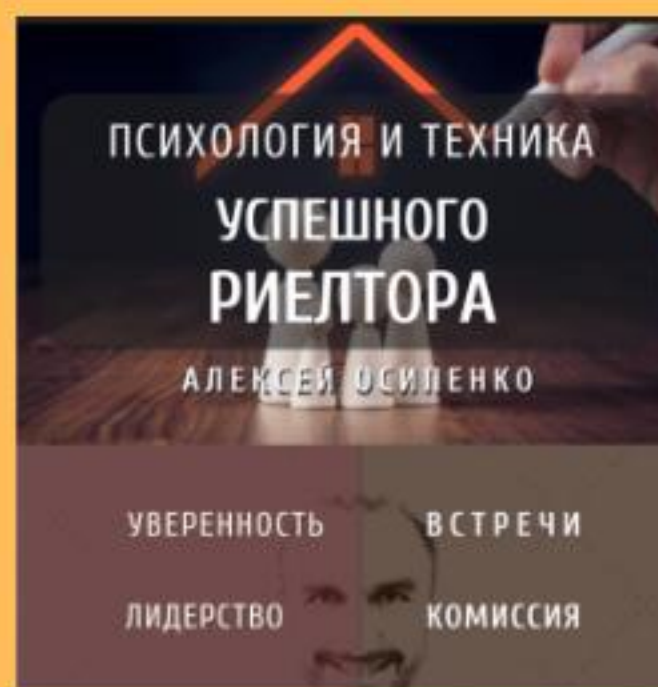
Стимулировать повторные продажи

35	Автоматический импорт объектов (формат Яндекс или megapol.ru) на megapol.ru	100 руб./мес
НАБОР, ОБУЧЕНИЕ, АДАПТАЦИЯ И УДЕРЖАНИЕ СОТРУДНИКОВ***		
36	Курс для агентов: Продажи - путь охотника	NEW ●
37	Клуб Экспертов-переговорщиков (КЭП)	●
38	Внутренняя аттестация риэлторов	●
39	Аттестация риэлторов в РГР	750 руб.
40	Аттестация риэлторов в ТПП РФ	1000 руб.
41	Офлайн-мероприятия, Первая Практическая Конференция Риэлторов	от 500 руб./участника
42	Онлайн-обучение стажёров «Быстрый старт»	от 2000 руб/за стажёр
43	Видео-библиотека обучающих мероприятий для агентов	●



12 КНИГ PDF АЛЕКСЕЯ ОСИПЕНКО

1. ПРОДАЖА РИЭЛТОРСКОЙ УСЛУГИ
2. 5 ЭТАПОВ ПРОДАЖ.
3. ПРОДАЖИ B2B И B2C
4. ОРАТОРСКОЕ МАСТЕРСТВО
5. УПРАВЛЕНИЕ. СВЕРХЭФФЕКТИВНОСТЬ КОМАНДЫ
6. НАСТАВНИЧЕСТВО. ИНСТРУМЕНТЫ
7. ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА
8. ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ
9. КАК СТАТЬ БИЗНЕС-ТРЕНЕРОМ
10. КАК СОЗДАТЬ БИЗНЕС-ТРЕНИНГ
11. КАК ПОБЕДИТЬ КРИЗИС
12. ПРЕОДОЛЕНИЕ ПРОКРАСТИНАЦИИ



~~10000 РУБ.~~ **2000 РУБ.** ОПЛАТИТЕ ПО НОМЕРУ,
ПРИШЛИТЕ ЧЕК, ПОЛУЧИТЕ ДОСТУП **8(985)968-64-65**

+ 4
АУДИОКНИГИ



ПРИГЛАШАЮ НА БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

1. Руководители –

**построение системы обучения, продаж, заказ тренинга,
выбор системы обучения.**

2. Бизнес-тренеры -

как правильно обучать и как развивать карьеру.

Whatsap
8(985)968-64-65





ТРЕНИНГИ АЛЕКСЕЯ ОСИПЕНКО ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ АН КОМПЛЕКТ

1. КАК СДЕЛАТЬ СОТРУДНИКА СВЕРЭФФЕКТИВНЫМ.
2. КАК СОЗДАТЬ КОМАНДУ АКТИВНЫХ ПРОДАВЦОВ.
3. КАК РАЗВИТЬ ЛИДЕРСТВО И УВЕРЕННОСТЬ.
4. ЛИЧНЫЙ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ.

+ КОМПЛЕКТ РИЭЛТОРА



35000 руб.

5000 руб.



КОМПЛЕКТ ТРЕНИНГОВ АЛЕКСЕЯ ОСИПЕНКО ДЛЯ РИЭЛТЕРОВ

- РАЗВИТИЕ УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ И ПОЗИЦИИ ПОБЕДИТЕЛЯ.
- УВЕРЕННОСТЬ ПРИ НАЗНАЧЕНИИ ВЫСОКОЙ КОМИССИИ.
- КАК ВЫТАЩИТЬ КЛИЕНТА НА ВСТРЕЧУ.
- ТЕХНИКА ВЫЯСНЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ.
- **АЛГОРИТМ ОБРАБОТКИ ЛЮБОГО ВОЗРАЖЕНИЯ.**
- КАК ПОЛЮБИТЬ СЛОЖНУЮ РАБОТУ.
- САМОМОТИВАЦИЯ +.
- 10 МЕТОДОВ АКТИВНОГО ПОИСКА КЛИЕНТА.
- 4 СТРАТЕГИИ ДОРОГИХ ПРОДАЖ. КАК ПРОДАВАТЬ ДОРОЖЕ РЫНКА.

3000-5000 руб.

Для продавцов
ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ
РИЭЛТОРСКОЙ УСЛУГИ

Учебный комплект:
- видео-тренинг
- рабочая тетрадь
- аудио-тренинг
- проверочные вопросы

500-1000 руб.

Для продавцов
4 СТРАТЕГИИ
ДОРОГИХ ПРОДАЖ

Учебный комплект:
- видео-тренинг 1,5 часа
- рабочая тетрадь
- презентация
- книга

1000-2000 руб.

Для продавцов
КАК ВЕРНУТЬ КЛИЕНТА
КОТОРЫЙ СКАЗАЛ "НЕТ"

Учебный комплект:
- Презентация пауэр-поинт
- Запись вебинара
- Видео-тренинг
- Аудио-тренинг
- Рабочая тетрадь
- Книга

3000-5000 руб.

Для продавцов
КАК ПРОДАВАТЬ ДОРОЖЕ РЫНКА

Учебный комплект:
- видео-тренинг
- книга
- рабочая тетрадь

2900 руб.

Для продавцов
10 МЕТОДОВ АКТИВНОГО
ПОИСКА КЛИЕНТОВ

ВИДЕО-ТРЕНИНГ 1,5 ЧАСА

500-1500 руб.

Для продавцов
КАК ВЫТАЩИТЬ КЛИЕНТА
НА ВСТРЕЧУ

Учебный комплект:
- видео-тренинг
- книга
- рабочая тетрадь

15000 руб.

10000 руб.

17 июня
Открытый тренинг в Москве

Уверенное обоснование комиссии и эксклюзива

Пакет участия 1 день	Пакет участия 1 день+месяц
3000	10000
Комплект книг 2000-3000	Комплект руководителя 5000