



УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ:

как повысить эффективность работы специалиста
по недвижимости



Ксения КУЗНЕЦОВА

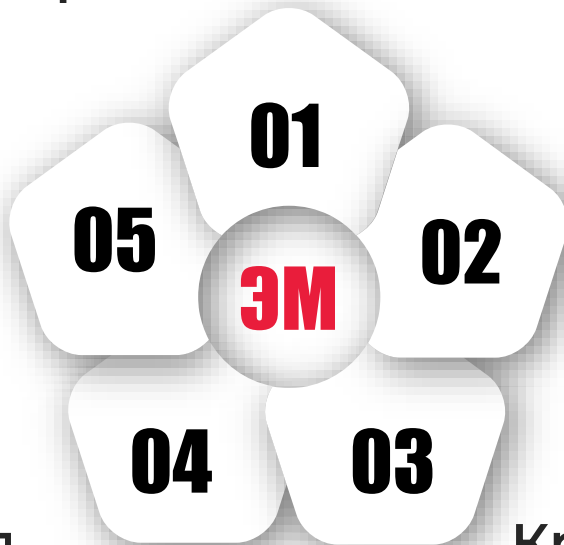
- ◆ **Коммерческий директор**
АН Этажи в г.Москва
- ◆ **Директор офиса ЮГ**
АН Этажи в г.Москва
- ◆ **400+** сотрудников в офисе
- ◆ **550+** специалистов по
недвижимости
- ◆ **26 000+** сделок за 5 лет



Эффективный менеджмент

Принцип
спиральной динамики

Развитие
EQ управленцев



Оцифрованные
бизнес-процессы

Обязательная
риэлторская практика

Кросс-функции



Принцип спиральной динамики



- глобальные цели
- инновации
- гармония, союз, миссия
- успех, независимость, влияние
- стабильность, системность
- власть
- безопасность, семейные ценности
- выживание



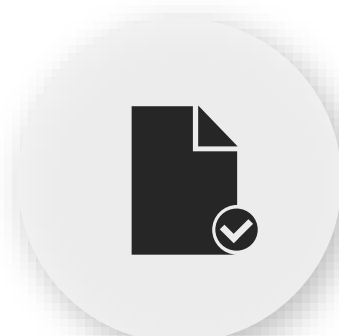
Оцифрованные бизнес-процессы



инструкции



скрипты



планы
адаптации



Кросс-функции

Планерка РОП

- ◆ 15-минутные встречи
- ◆ ежедневная динамика
- ◆ текущие вопросы

Отчетная встреча

- ◆ ежемесячный отчет по предыдущему месяцу
- ◆ выставление целей на следующий месяц

Task-менеджер

- ◆ фиксация задач и договоренностей
- ◆ контроль исполнения



Обязательная риэлторская практика



Развитие EQ управленцев



**контролируйте
и управляйте
своими эмоциями**



**старайтесь
планировать эмоции
сотрудника**



Взаимодействие с бэк-офисом

01

Выставление целей
другим департаментам

02

Выставление задач в MainTask
+ контроль исполнения

03

Отдельная позиция -
проектный менеджер

04

Работа отдела
сопровождения



Мотивационный менеджмент АУП

Бэк-офис

оклад в структуре
дохода менее 20%
+ 80% KPI

РОП

отвечает за
выполнение
стратегии по
численности и
по выручке

РГП

3-компонентная мотивация:

- выполнение плана по выручке
- процент агентов с выполненным личным планом по выручке
- процент выполнения специальных задач



Мотивационный менеджмент СПН



**3-х месячная
сквозная выручка**



**прогрессивный
процент
в зависимости от
выполнения плана
по выручке**



Корпоративная культура



**Лучший
риэлтор**



**Анонимная
почта
собственнику**



**Совет
активных
риэлторов**



Культура обучения в компании

Система эффективного обучения

теория



практика

01

аудиторный
тренер

02

полевой
тренер



Культура обучения в компании

Сертификация



обучать, но не проверять результат
на выходе

6

недель
обучения

4

этапа
сертификации



Культура обучения в компании

Внутренние

- ♦ История успеха
- ♦ Клуб продаж
- ♦ Книжный клуб

Внешние

- ♦ Известный спикер
- ♦ Платное участие
- ♦ Для СПН и АУП



Рекомендуемая литература

- ◆ **Спиральная динамика**
Дон Бек, Крис Кован
- ◆ **Идеальный руководитель**
Ицхак Адизес
- ◆ **Ген директора**
Владимир Моженков



**“Если через минуту, как отзвучал гимн
вашей страны и вы сошли с пьедестала,
не начали думать о том, как снова
победить ваших соперников, ваш путь
чемпиона закончен”**

Вячеслав Фетисов



Контакты

контактный номер

8-905-540-62-60

telegram



instagram



**Спасибо
за внимание!**

