



Онлайн проект перекрестного обучения для руководителей отделов и агентов недвижимости:

Как увеличить количество сделок с покупателями?

(ориентир – выйти на показатель +1,2 сделки в месяц на агента за 2-3 месяца)

Перекрёстное Обучение – это курс из параллельных занятий для группы руководителей и группы агентов, проходящих для каждой из групп по 1-2 занятия в неделю, в течение одного месяца (4х недель) и объединённых общей целью/логикой обучения.

Целевая аудитория и 3 типа участников:

1. Ключевая аудитория курса – это руководители групп (отделов или офисов от 2х до 10-15 человек), которые обучаются сами в группе руководителей и приводят на курс, минимум, от 2х-3х учеников для их участия в обучении в группе агентов
2. Для руководителя, также, возможно собственное обучение без агентов, в случае их отсутствия, планирования рекрутинга, единоличных целей обучения самого РОПа и т.п.
3. Самостоятельное обучение агентов в группе агентов, без участия их РОПа (с целью дальнейшей мотивации своих РОПов на подобное обучение, помимо получения личных результатов курса)

Таким образом, обучение руководителей будет стимулировать обучение агентов и наоборот.

Важно! Агенты не могут посещать занятия в группе РОП, но самим РОПам крайне рекомендовано пройти весь курс в обеих группах – в группе для РОПов, как участник (и это обязательно) и в группе для агентов, как наблюдатель (это дополнительно, но настоятельно рекомендуется).

Мотивировка здесь проста – РОП должен не только понимать, внедрением и использованием каких технологий коммуникации для агентов он должен управлять, но и понимать как, именно, они работают, для получения точного управленческого результата.

Важно! Если руководитель не приводит на курс ни одного агента, то прохождение им агентского курса как наблюдателем (помимо основного курса для РОПов) оплачивается им дополнительно по стоимости для агента. Иначе, при оплате курса для РОПа и оплате, хотя бы, за одного своего агента (или самим агентом), - руководителю также предоставляется доступ на агентский курс в качестве наблюдателя.

Логика курса и количество занятий

Курс состоит из 5ти занятий для РОПов и 5ти для агентов.

Курс проходит как ТРЕНИНГ-ИНСТРУКЦИЯ с практической отработкой получаемых техник, как во время тренинга, так и в качестве полевых заданий между занятиями для обеих групп.

Ключевой темой всех занятий для агентов – является алгоритм-технология выхода на платную/договорную работу с покупателем, начиная с этапа подготовки агента и первого



предложения покупателю до этапов дожима и заключения формальной договорённости с самим покупателем и последующих процедур реализации задачи покупателя.

Ключевой темой всех занятий для РОПов – является алгоритм-технология внедрения техник коммуникации и методов мотивации агентов для их использования на постоянной основе с целью выхода отдела на достижение конкретных показателей договорной работы с покупателем на каждого агента в единицу времени, за счёт соответствующей управленческой работы (подробнее см. далее программу самого курса)

(ориентир – выйти на показатель +1,2 сделки в месяц на агента за 2-3 месяца)

Динамика занятий

Курс продуман определённым образом, как кросс-обучение, чтобы занятия для РОПов проводились в прямой связке с занятиями для агентов. Так руководители будут не только понимать сам аспект управления, но будут иметь предметное понимание самих технологий и конкретные рычаги управления внедрением технологий, как НЕПОСРЕДСТВЕННО во время курса, так и после его формального завершения.

Пример расписания курса с рекомендуемыми конкретными датами:

1я Неделя с 24 по 28 Февраля	Продолжительность занятий 75 Минут
Вторник 25 Февраля	1е Занятие РОП
Среда 26 Февраля	1е Занятие Агенты
Четверг 27 Февраля	2е Занятие РОП
2я Неделя с 3 по 7 Марта	
Вторник 4 Марта	2е Занятие Агенты
Среда 5 Марта	3е Занятие РОП
Четверг 6 Марта	3е Занятие Агенты
3я Неделя с 10 по 14 Марта	
Вторник 11 Марта	4е Занятие РОП
Четверг 13 Марта	4е Занятие Агенты
4я Неделя с 17 по 23 Марта	
Вторник 18 Марта	5е Занятие Агенты
Четверг 20 Марта	5е Занятие РОП (заключительное)