



## Екатерина Орешкович

- к.э.н., чл.-корр. ЦОН МГУ им. Ломоносова М.В,
- собственник ГК «Руснедвижимость»,
- бизнес-тренер,
- президент БФ «Здоровое поколение»,
- руководитель социальных проектов: «Звезды — детям», Детский музыкальный театр «Открытие» лагерь личностного роста Скажи жизни «ДА»,
- сертифицированный тренер программ личностного роста МФ «Искусство жизни»,
- жена и мама 4х детей

## Компания

- 110 человек, 10 лет на рынке,
- 1,2 млн.м2 жилья, 2000 сделок /год, 25% рынка



# ПРОБЛЕМА. ЧТО ДЕЛАТЬ?

1. АН ТОПЧЕТСЯ НА ОДНОМ МЕСТЕ (10, 30, 50, 70, 100), РАСТЕТ, НО НЕ ПРИРАСТАЕТ каждые 20+ человек - кризис. НАЙМ 10-20 чел. в мес. - стагнация
2. ТЕКУЧКА «МАЛЫШЕЙ» 80% в год, труба, съедающая ресурсы
3. СРОК ЖИЗНИ АГЕНТА в АН СТРЕМИТЕЛЬНО СОКРАЩАЕТСЯ (2011 – 5-8 лет, 2015- 3года, 2019 – 1,5 года)
4. ТЕКУЧКА В ПЕРИОДЕ 0-3 мес. 75%  
3-6 мес. 50%  
6-12 мес. 20-30%
5. ГДЕ ИХ БРАТЬ? НЕ ДОХОДЯТ ДО СОБЕСЕДОВАНИЯ , НЕ ВЫХОДЯТ НА ШКОЛУ





# НАЙТИ БАЛАНС

## 1. НАБОР НОВЫХ АГЕНТОВ СО СКОРОСТЬЮ 10-20 в мес. (3-4 HR), нет прироста, при этом:

- \* уменьшить ошибку найма
  - \* увеличить % закрепляемости (75% 0-3 мес), адаптации
  - \* ежедневное обучение
  - \* обеспечить быстрый старт (1я сделка – 15 дней)
- НЕ ЖЕРТВА**

## 2. ИСКАТЬ НЕ ИЗ ОТРАСЛИ!

## 3. РАСТИТЬ «СРЕДНИЙ КЛАСС» ЛОЯЛЬНЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ОТДЕЛОВ, начать с профиля:

### **ПРИЗНАКИ ЛИДЕРСТВА (ИНИЦИАТИВА + ОТВЕТСТВЕННОСТЬ)**

- \* разделяет ценности компании
- \* РАЕИ (кто?)
- \* управленческие компетенции (первичны)
- \* экспертность (вторична)

## 4 БАЛАНС СКОРОСТИ НАБОРА АГЕНТОВ И Q РОПов (нарушение – все ломается, 1 РОП – 10-15 агентов)

## 5. СОБЛЮДАТЬ 3 ЗАКОНА БАЛАНСА:

- \* брать-давать,
- \* правило иерархии
- \* доверие



**СНАЧАЛА ЦЕННОСТИ,  
ПОТОМ ВСЕ ОСТАЛЬНОЕ!**



# ГДЕ БРАТЬ? МАРКЕТИНГ НАЙМА

- **Стандартные интернет ресурсы:** прямые отклики HH.ru;
- Jobkirov.ru; работа43.ru, Superjob.ru, авито и т. д. Цель: лид для ХОЛОДНОГО ЗВОНКА
- **Соцсети!**
- **эл.рассылки, аудио сообщения** по тел.по входящей базе кандидатов, и/или клиентов (из них сразу лояльные кандидаты), сообщение по той же базе в мессенджерах.
- **РЕКРУТИНГ 20%** с других отраслей
- **Лендинг** (работакиров), собственный сайт
- **ПРИВЕДИ ДРУГА 50%**
- **Ярмарки вакансий** (в центре занятости, выездные)
- **СВОИ КЛИЕНТЫ 10%**



# КАК ?

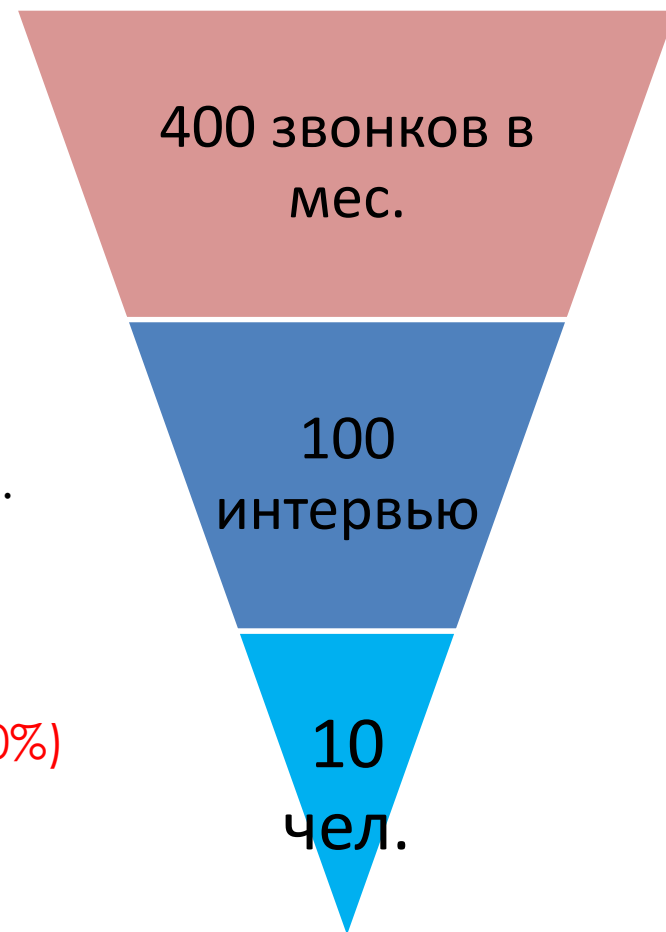
## Плановые показатели по 1 этапу (воронка) HR цикла:

### Непрерывный процесс найма :

ИНТЕРВЬЮ /ВЕЧЕР КАРЬЕРЫ/ ШКОЛА РИЭЛТОРА (50 ч)

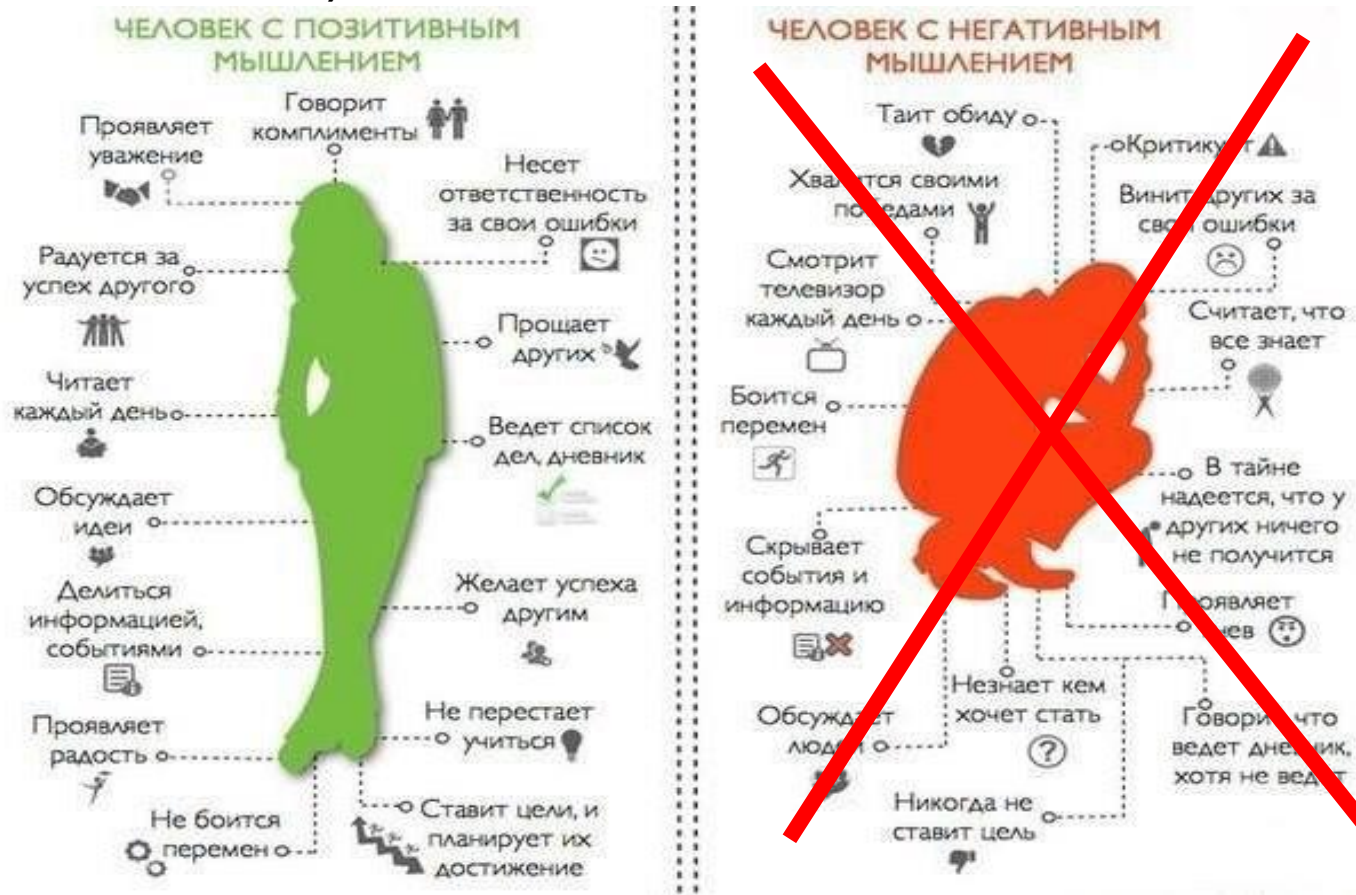
АТТЕСТАЦИЯ/ВЫХОД В ОТДЕЛ (new или exist)

- **План найма на 1HR** – 10 чел. в мес./120 в год
- **2 HR специалиста**
- **Воронка HR** : 400 звонков - 100 собеседований - 10 чел.
- **Закрепляемость (адаптация 2017)**
  - 0-3 мес. - 75%
  - 0-6 мес. - 50%
  - 0-12 мес. - 25% (50%)
- Закрепляемость **Данные по отрасли**: 0-12 мес. - 16%,



# КОГО? КТО УМЕЕТ БРАТЬ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЦЕЛЬ: НАЙТИ ЛИДЕРА И ИСКЛЮЧИТЬ ЖЕРТВУ

**КОГО?(ПРОФИЛЬ) РЕСУРСНОЕ СОЗНАНИЕ! ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЙ НАВЫК! НЕ ИЗ ОТРАСЛИ! ИСКЛЮЧАЕМ ЭКСПРЕССИВНЫЙ ПСИХОТИП С ВЫСОКОЙ ИСТЕРОИДНОСТЬЮ (НЕТ ПРИРОДЫ ПОСТОЯНСТВА). НА БЕРЕГУ ИСКЛЮЧАЕМ «ОШИБКУ НАЙМА»**





# 7 ВОПРОСОВ, КАК РАСПОЗНАТЬ ЛИДЕРА И ИСКЛЮЧИТЬ ЖЕРТВУ НА СОБЕСЕДОВАНИИ:

1. НАЗОВИТЕ 3 УЛУЧШЕНИЯ, КОТОРЫЕ ВЫ ЛИЧНО ПРИВНЕСЛИ (В МИР, В РАБОТУ, В СЕМЬЮ И Т.П.)
2. 3 КНИГИ, КОТОРЫЕ ВЫ ПРОЧИТАЛИ ЗА ГОД (РАЗВИТИЕ)
3. КОМУ ВЫ БЛАГОДАРНЫ, КРОМЕ РОДИТЕЛЕЙ
4. 3 КЛЮЧЕВЫХ ДОСТИЖЕНИЯ ПО ЖИЗНИ (МАСШТАБ)
5. КТО ВЫ ЧЕРЕЗ 3 ГОДА (ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ)
6. УДОВЛЕТВОРЕННЫ ЛИ ВЫ ЖИЗНЬЮ И ЧТО (КТО) ВАМ МЕШАЕТ (ОТВЕТСТВЕННОСТЬ)
7. ЧЕМ ВЫ ЗАНИМАЛИСЬ В ДЕТСТВЕ И КАКИХ УСПЕХОВ ДОСТИГЛИ (ЭНЕРГИЯ)



# ЭНЕРГИЯ – ОСНОВА БИЗНЕСА – ЛЮБОВЬ – САМОУПРАВЛЯЕМАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

1. ЭНЕРГИЯ = продажи (контакт, интерес, сила презентации, закрытие)
2. ЭНЕРГИЯ = вера (нет энергии, нет доверия)
3. ЭНЕРГИЯ = спокойный ум, отсутствие стресса
4. ЭНЕРГИЯ = ИНТУИЦИЯ = ИННОВАЦИИ И **ВОВЛЕЧЕННОСТЬ, ЦЕЛЬ – ДАТЬ ОПЫТ НОВИЧКУ**
5. ЭНЕРГИЯ = мотивация на жизнь, развитие, движение
6. ЭНЕРГИЯ = СЧАСТЬЕ. Все люди ищут счастья, Удовлетворенность = нематериальная мотивация, дает принадлежность компании, создает команду
7. ЭНЕРГИЯ = ЕДИНЕНИЕ, КОМАНДА
8. ЭНЕРГИЯ = НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ

ЛЮДИ УХОДЯТ, КОГДА В КОМПАНИИ  
НЕТ ЭНЕРГИИ И МНОГО СТРЕССА



КОМАНДА в которой есть ЭНЕРГИЯ,  
СЧАСТЛИВА, обладает энтузиазмом,  
доверием, способна к  
САМОУПРАВЛЕНИЮ



# РАСТУЩЕЕ АН - БАЛАНС ВЫГОД АГЕНТА И СОБСТВЕННИКА

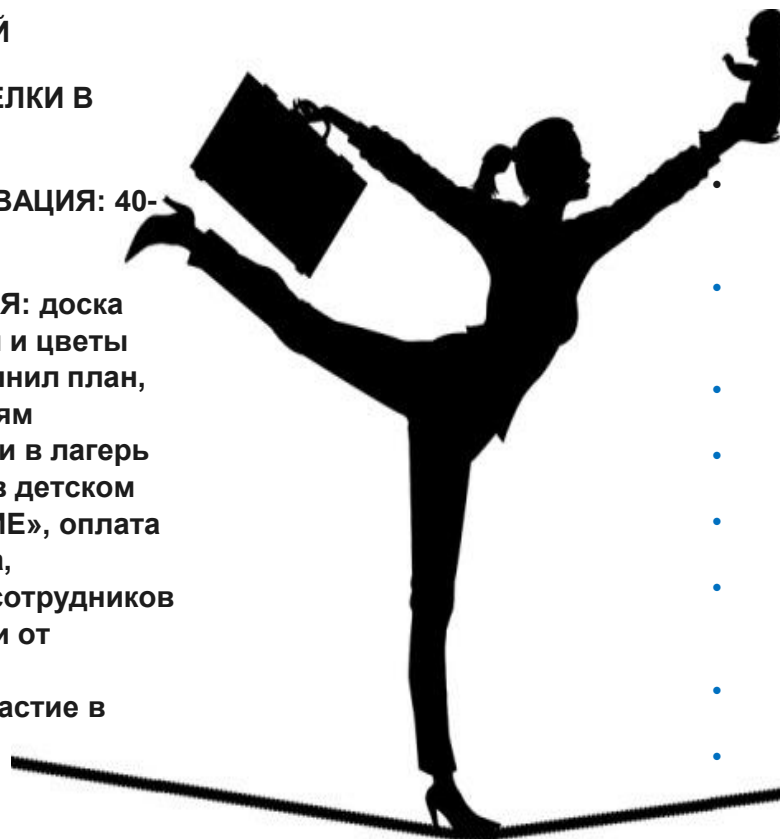
**ЦЕННОСТЬ: ПОТРАЧЕННОЕ ВРЕМЯ = УДОВОЛЬСТВИЕ (СЧАСТЬЕ) + ДОХОД**

## ИХ ВОЛНУЕТ?

- БЫСТРЫЙ СТАРТ: 1 СДЕЛКА ДО 15 ДНЕЙ
- 3 ТЕСТОВЫХ СДЕЛКИ = 60 ДНЕЙ
- ОБУЧЕНИЕ = МЕТОДИКА= 4 СДЕЛКИ В МЕС. = 100 т.р. в мес. Зарплата
- СУПЕР МАТЕРИАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ: 40-70%
- НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ: доска лидеров, ежемесячные подарки и цветы тем, кто выполнил и перевыполнил план, обучение за счет компании, детям сотрудников – скидки на путевки в лагерь компании СКАЖИ ЖИЗНИ ДА и в детском музыкальном театре «ОТКРЫТИЕ», оплата обедов, бензина, кресло лидера, «кремлевская елка» для детей сотрудников и клиентов, новогодние подарки от компании детям и сотрудникам, корпоративный автомобиль, участие в фотосессии «Знатоки» и т.п.

ОТНОШЕНИЯ =

ОБМЕН



- БЫСТРЫЙ РОСТ, до РОП = 6 мес.
- ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ ПО СХЕМЕ : ШКОЛА РИЭЛТОРОВ (50 часов) – РИЭЛТОРСКИЕ МАСТЕРСКИЕ 2 раза в нед. – ПРИВОЗНОЙ ТРЕНЕР 1 р. в 2 мес. – ВЫЕЗДНОЕ ОБУЧЕНИЕ 1 р. /6 мес. (для лучших)
- ЛАЙФ КОУЧИНГ: ТРЕНИНГИ ЛИЧНОСТНОГО РОСТА 1 р. в мес.
- ВСЕ ЗАСТРОЙЩИКИ ГОРОДА НА ПРЯМЫХ АГЕНТСКИХ ДОГОВОРАХ
- МФЦ В ОФИСЕ
- СЕРВИС ЮРИСТОВ, КОНТАКТ-ЦЕНТРА
- НАСТАВНИК
- ИПОТЕКА И СТРАХОВКА ДЕШЕВЛЕ ЧЕМ В БАНКЕ
- РЕКЛАМА , ТРАНСПОРТ ЗА СЧЕТ КОМПАНИИ
- CRM СИСТЕМА , ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ, УМНАЯ АТС и т.п.

# КАК ДАТЬ ЭНЕРГИЮ ИЛИ НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ

**ФОРМУЛА СТРЕССА =  $\text{MAX}$  ЗАДАЧ  $\times$   $\text{MIN}$  ВРЕМЕНИ  $\times$   $\text{MIN}$  ЭНЕРГИИ**

**МЕТОДЫ ПОДНЯТИЯ ЭНЕРГИИ (НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ) РУСНЕДВИЖИМОСТЬ:**

1. ЙОГА В ОФИСЕ (АССАНЫ, ДЫХАНИЕ, МЕДИТАЦИЯ) 2 РАЗА В НЕД.
2. КУРСЫ ЛИЧНОСТНОГО РОСТА «СЧАСТЬЕ» 1 РАЗ В МЕС., ДЛЯ СОТРУДНИКОВ - СКИДКИ
3. ТВОРЧЕСТВО, ПРОЕКТ «ЗВЕЗДЫ ДЕТЯМ», «ГИМН ВЯТКЕ»,
4. ОБУЧЕНИЕ ЕЖЕДНЕВНЫЕ МАСТЕРСКИЕ, ВНЕШНЕЕ ОБУЧЕНИЕ 1 РАЗ В МЕС.
5. КОНКУРСЫ «БИТВА ЗА ВЯТКУ», «ГОНКА РИЭЛТОРОВ» И Т.П.
6. «КРЕМЛЕВСКАЯ» ЕЛКА ДЛЯ КЛИЕНТОВ ТЕКУЩЕГО ГОДА И ДЕТЕЙ СОТРУДНИКОВ, НОВОГОДНИЕ ПОДАРКИ
7. ДЕТЯМ СОТРУДНИКОВ АБОНИМЕНТЫ СО СКИДКОЙ ДМТ «ОТКРЫТИЕ», В ЛАГЕРЬ НА МОРЕ «СКАЖИ-ЖИЗНИ-ДА.РФ
8. ИГРОВАЯ МОТИВАЦИЯ, ПРИЗЫ ЗА НАИБОЛЬШЕЕ КОЛИЧЕСТВО ОТЗЫВОВ
10. КОРПОРАТИВНЫЙ ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ, КОНЬКИ И ЗОЖ
11. ДЕНЬ ИПОТЕКИ И ТУРНИР ПО МИНИ ФУТБОЛУ
12. БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ «ЗВЕЗДЫ ДЕТЯМ», «ВОЗРОДИМ СВЯТЫНЮ»
13. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КЛУБ «ЧТО? ГДЕ? КОГДА?»
14. РИЭЛТОРСКИЕ ПОЕДИНКИ С ПРИЗАМИ СРЕДИ РИЭЛТОРОВ
15. НАГРАЖДЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЕЙ МЕСЯЦА СЕРТИФИКАТАМИ НА КНИГИ И МНОГОЕ ДРУГОЕ

**ФОРМУЛА УСПЕХА (ЛИДЕРСТВА) =  $\text{MAX}$  ЗАДАЧ  $\times$   $\text{MIN}$  ВРЕМЕНИ  $\times$   $\text{MAX}$  ЭНЕРГИИ  $\times$  100% ДЕЙСТВИЕ**



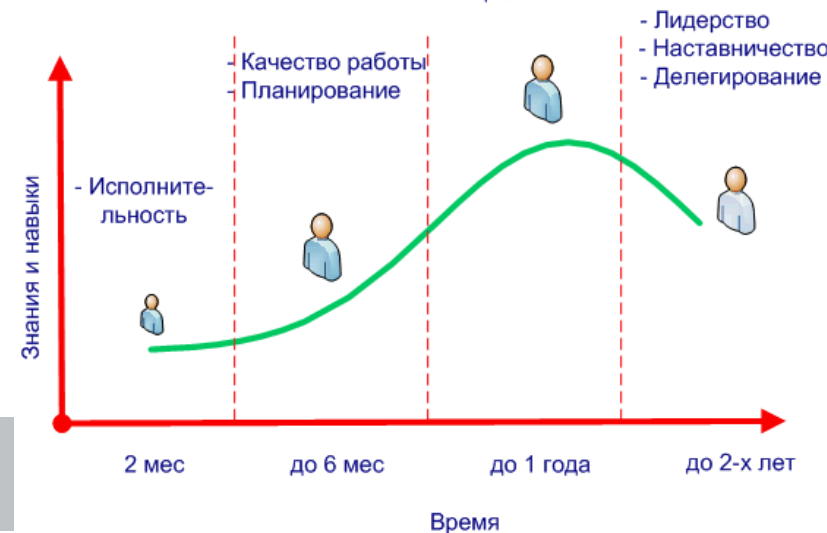
**РУСНЕДВИЖИМОСТЬ®**

# РЕЗЮМЕ: КАК ДОБИВАЕМСЯ УСПЕШНОЙ АДАПТАЦИИ 40-50% В ГОД?

1. ИСКЛЮЧАЕМ ОШИБКУ НАЙМА, НЕ БЕРЕМ «ЖЕРТВУ», ЛИДЕР С ЦЕННОСТЯМИ КОМПАНИИ
2. ПРАВИЛЬНЫЕ КАНАЛЫ КОММУНИКАЦИИ (ПРИВЛЕЧЕНИЯ), НЕ БЕРЕМ ИЗ ДРУГИХ АГЕНТСТВ
3. ПРЕДЛАГАЕМ БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ
4. ИНВЕСТИРУЕМ В ОБУЧЕНИЕ АГЕНТА НЕ РЕЖЕ 1 РАЗА В МЕС., ФОРМИРУЯ ПОТРЕБНОСТЬ В ЭТОМ
5. МАТЕРИАЛЬНАЯ И НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ, МНОГО ПРЕФЕРЕНЦИЙ ДЛЯ СЕМЕЙ СОТРУДНИКОВ, ИСПОВЕДУЕМ СЕМЕЙНЫЕ ЦЕННОСТИ
6. БЫСТРЫЙ СТАРТ, БЫСТРЫЙ РОСТ, ШКОЛА РОПА, СРЕДНИЙ СРОК ЖИЗНИ АГЕНТА 2 ГОДА
7. ИСПОЛЬЗУЕМ ВОРОНКУ И ДИСЦИПЛИНУ КАЖДЫЙ ДЕНЬ, ПЛАН ЗВОНКОВ, ВСТРЕЧ НА КАЖДЫЙ ДЕНЬ, ДНЕВНИК НОВИЧКА И МАТРИЦУ АДАПТАЦИИ
8. ДАЕМ АНТИСТРЕССОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, УЧИМ ПРЕОДОЛОВАТЬ КОМПЛЕКСЫ, СТРАХИ, УЧИМ ГДЕ ВЗЯТЬ ЭНЕРГИЮ



- Результативность  
- Клиентоориент-ть  
- Инициативность





**СПАСИБО ВАМ!**

**ВСЕ СТРОИТСЯ НА ЛЮБВИ!**



**Екатерина Орешкович,**

**12.06.1977**

**+79058712111**

**(8332) 555-000**

**[Oreshkovich@yandex.ru](mailto:Oreshkovich@yandex.ru)**

**[www.RUSNED.RU](http://www.RUSNED.RU)**

**26-28.04.2019 БАЗОВЫЙ КУРС «СЧАСТЬЕ». ЗАПИШИСЬ!!!**