



Менеджмент брокерской компании. Обучающая сессия для руководителей.

руководители сессии Унанян А.Г., Виноградов В.Н.

Обучение и управление персоналом.

9 июня
12:30–14:30

модераторы Боку Е.У., Деменок Т.Ю.



Александр Дрягин

Директор бизнес — школы CENTURY 21 Россия

«Профессиональный рост и развитие агентов в АН»

- Четыре этапа развития агентов в АН
- Агенты уровня А «Новая кровь»
- Агенты уровня В «Креативные бунтари»
- Агенты уровня С «Профи»
- Агенты уровня D «Высшая лига»
- Соотношение агентов различного уровня в АН
- Карта профессионального развития агента



Ярослав Панькив

Директор Консалтинговой группы «ИнтерАктив», бизнес-тренер, коуч.

Тема доклада «БЫТЬ ТОЧНЕЕ» или «Как технологии коммуникации повышают конверсию сделок»

1. Какие системные действия повышают конверсию каждого этапа оказания риэлторской услуги.

2. Технологии прохождения таких «узких мест» на пути к сделке как:

- удержание покупателя, с затянувшимся выбором
- создание правильной цены объекта
- обоснование стоимости услуги
- создание правильной цены на объект
- технологии выращивания потребности



Александра Копецкая

Психолог. Преподаватель психологии. Разработчик в области прикладной психологии – «Технологии переработки переживаний»

Тема доклада уточняется



Александр Мазный

Эксперт по оперативному управлению продажами; Опыт построения отделов продаж в недвижимости; Перспектива24, Уфа

«Как с помощью управления продажамикратно увеличить продажи в агентстве недвижимости?»

- Управление продажами — почему это важно?
- Роль управления продажами.
- На сколько вырастут продажи, если я начну управлять правильно?
- Особенности управления продажами в агентстве недвижимости
- Цикл управления продажами



Валерий Виноградов

вице-президент РГР, Президент ГК "АВЕНТИН»

«Технологии подготовки идеального переговорщика. Что выбрать - управленческие поединки или переговорный тренажёр?»