

БУДЬ В ТРЕНДЕ!

Современный способ купить и продать квартиру



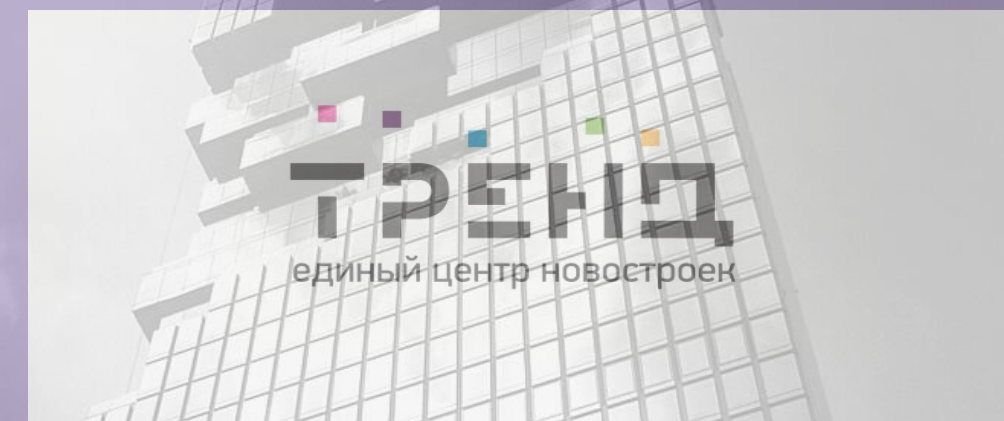
□ Федеральная компания

13 лет на рынке

Резидент «Сколково»

6 Офисов в Санкт-Петербурге
4 Офиса в Москве

 Более 350 сотрудников





105+
Застройщиков

45+
Банков



Собственная
обновленная
база

Горячие клиенты
за счет компании



Dashboard

Обновление каждый час

Взаимодействие всех специалистов в ЛК

Новостройки Уступки Вторичка Статистика Фиды Вебинары Доступы Зафиксировать клиента

ТРЕНД единый центр недвижимости Презентации Сравнение Ипотека Файлы Клиенты Чаты

← Кабинет: Левковская Наталья Анатольевна

О клиенте Избранное Просмотры Анкета Чат с клиентом

Клиент
Левковская Наталья Анатольевна
+7 (914) 790-82-69
[Редактировать](#)

Анкета клиента
Анкета не заполнялась
[Редактировать анкету](#)

Топ просмотров клиента

- Гавань Капитанов
ГК «Лидер Групп»
9 просмотров
Не добавлялся
- Морская набережная
ЛСР.Северо-Запад
6 просмотров
Удален
- Про.Молодость
Plaza Lotus Group
4 просмотра
Не добавлялся

[Посмотреть все 22](#)

Последнее добавленное в избранном
Нет комплексов в избранном

2Е-к.кв. Гавань Капитанов
9 464 400 руб · Свободная
Добавил клиент 14.03.2022
[Посмотреть все 8](#)

Последняя активность клиента · 28.03.22, 21:58

Последнее сообщение от клиента · 14.03.22, 14:52

Просмотренных страниц · 518

Создание кабинета · 27.02.2022


Александр Михайлович Волков 🔍 ⋮ ✕

Кабинет клиента +7 (921) 560-11-11

22 марта 2022

Ковган Евгения Игоревна, Менеджер ипотечного центра

KE Александр Михайлович, добрый день, в продолжение нашей встречи направляю Вам предварительные расчеты по квартире на первичном рынке от Застройщика. Обращаю внимание на то, что данные расчеты произведены исключительно по программе «Первичный рынок», где мы с вами можем применить как базовую, так и субсидированную ставку по ипотеке. Субсидированная ставка применяется для определенного объекта. В случае принятия решения в пользу другого объекта недвижимости, необходимо будет произвести дополнительный расчет. Всю информацию касаясь самого объекта, застройщика, отделки вы можете получить у менеджера по продажам. 11:20

 image.png
272.27 KB
11:21

Список документов для подачи: ЕГРЮЛ
- Баланс и ОПИУ за последний отчетный период
- выписка по расчетному счету за последние 12 месяцев
- при необходимости банк может запросить дополнительные документы по бизнесу 11:22

Дополнительно прошу четко прописать наименование организации, место нахождения, ИНН, тел, вашу должность. Заранее благодарна 11:22

Напишите сообщение... @ 😊 ↕

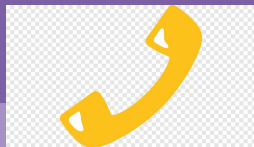
22:38

Задачи менеджера Отдела Продаж

Встречи online и offline



Исходящие звонки по теплой базе



Входящие
обращения



Показ объекта



1-5 день обучения

С 5 дня обучения

**Теория + навыки
Offline**

**Практика с теплой
базой клиентов**



Условия работы

**График
Работы:
5|2**

**Дежурства
на выходных
1-2 раза в
месяц**

**Официальное
Трудоустройство
с первой сделки**

**Белый доход
ДМС**

**Корпоративное
такси для
выездов на
показ**



Стоимость объекта:

5 000 000

Комиссия от застройщика:

200 000

Вариант мотивации № 1

Комиссия МОП (13,75 %)

27 500

% 13,75 - 45%

Комиссия МОП (25 %)

50 000

Комиссия МОП (40 %)

80 000

Стаж работы

Кол-во сделок

Вариант мотивации № 2

Оклад 20 000

+ % от продаж (от 5% до 10%)

ТРЕНД Sk
единый центр недвижимости Resident

Стаж работы

Кол-во сделок

98% наших руководителей выросли из менеджеров по продажам



3 месяца

**Менеджер
отдела
продаж**

3-6 месяц

**Заместитель
руководителя
группы
продаж**

от 6 месяца

**Руководитель
группы
продаж**

Business casual



Опрятность. Классика.

Презентабельный внешний вид



СТОП:

Джинсы

Спортивная одежда

Спортивная обувь