

Корпоративный учебный центр: система обучения специалистов

Туманова Елена Николаевна

И.О.руководителя Центра бизнес-технологий АН «Итака»,

бизнес-тренер, оргконсультант,

кандидат психол. наук,

Член Федерации психологов образования России



Учебный центр риэлторских бизнес-технологий

Основные направления деятельности Учебного Центра:

1. подготовка новых сотрудников (риэлторы, офисные работники);
2. повышение квалификации сотрудников Компании;
3. разработка новых учебных программ, методических пособий, курсов дистанционного обучения;
4. участие в управлении лояльностью и изменениями, проводимыми в Компании;
5. реализация программы профилактики профессионального выгорания;
6. формирование кадрового резерва;
7. направление внешнего консалтинга и обучения

Подготовка новых сотрудников:

Вторичный рынок – семинар стандартов риэлторской деятельности Компании «Итака» (155 учебных часов);

Загородная недвижимость – семинар стандартов (18 учебных часов) + дистанционное обучение;

Аренда – семинар стандартов (6 учебных часов) + стажировка в отделе + первая ступень специализированного обучения (18 учебных часов)

Новое строительство – семинар стандартов (31,5 учебных часов) + стажировка в отделе

Коммерческая недвижимость – специализированные ежеквартальные семинары

Обучение офисных сотрудников – специализированные курсы для офис-менеджеров, диспетчеров, кассиров

Учебный курс для стажеров. Основы риэлторской деятельности на рынке недвижимости. Базовый курс

Учебный блок	Раздел обучения	Темы раздела
Первый Блок	Введение в специальность	<ol style="list-style-type: none"> 1. История, миссия и ценности Компании «Итака». Стандарты трудовых отношений между фирмой и сотрудником. Лекция 2. Интернет-ресурсы Компании «Итака». Обзорная лекция 3. Взаимодействие сотрудников Компании с отделением «Новое строительство» АН «Итака». 4. Типы и серии домов. Типы и виды объектов в Загородной недвижимости. Семинар 5. Основные понятия рынка недвижимости. Лекция 6. Взаимодействие сотрудников Компании с Ипотечным агентством «Итака». Лекция
Второй блок	Технологии проведения сделки на рынке недвижимости	<ol style="list-style-type: none"> 1. Этапы сделки и документы, их отражающие. Семинар. 2. Система взаиморасчетов. Семинар. 3. Эксклюзивные договоры. Практическая работа. 4. Работа с внутренней базой данных. Практическое занятие. 5. Ценообразование. Динамика цен. Ценовые категории. Семинар. 6. Специфика работы с продавцом. Специфика работы с покупателем. Семинар. 8. Пакет документов. Семинар.
Третий блок	Коммуникативные технологии в риэлторской деятельности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Психологические основы делового общения с клиентом. Практическая работа. 2. Эффективные методы формирования клиентской базы. Практическая работа. 3. Аргументация комиссионного вознаграждения. Практическая работа.
Четвертый блок	Текущий контроль	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ценообразование. Составление таблицы. 2. Описание объекта. 3. Телефонное анкетирование. 4. Итоговая стажерская работа.
Пятый блок	Итоговый контроль	<ol style="list-style-type: none"> 1. Собеседование с директором. 2. Компьютерное тестирование. 3. Заполнение договора. 4. Телефонные переговоры.

Повышение квалификации сотрудников Компании:

Вторичный рынок – агентский семинар (111 учебных часов);

Загородная недвижимость – агентский семинар + годовой цикл специализированных семинаров (38,5 учебных часов);

Аренда – ежеквартальный мастер-агентский семинар (18 учебных часов)

Новое строительство – специализированные семинары

Ипотечное агентство – годовой цикл специализированных семинаров (68 учебных часов)

Риэлторская деятельность на рынке недвижимости. Агентский курс

Учебный блок	Раздел обучения	Темы раздела
Первый блок	Актуальные вопросы сферы недвижимости	<ol style="list-style-type: none"> 1. Современное состояние рынка недвижимости. Динамика рынка недвижимости в г. Санкт-Петербурге. Лекция 2. Интернет-ресурсы Компании «Итака». Обзорная лекция 3. Индивидуальный предприниматель в гражданском, налоговом, административном, уголовном законодательстве. Лекция
Второй блок	Технологии проведения сделки на рынке недвижимости	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стандарты оформления сделок в агентстве. Лекция. 2. Внутренний документооборот. Взаимодействие агента и менеджера по продажам в процессе оформления сделки. Семинар. 3. Схема взаиморасчетов. Семинар. 4. Страхование на рынке недвижимости. Лекция.
Третий блок	Коммуникативные технологии компетентность	Активные продажи. Аргументация комиссионного вознаграждения. Тренинг.
Четвертый блок	Юридические знания	<ol style="list-style-type: none"> 1. Налогообложение в сфере недвижимости. 2. Основы земельного законодательства. 3. Основы гражданского законодательства. 4. Наследственное право. 5. Государственная регистрация. Суд. 6. Подготовка к тестовому экзамену
Пятый блок	Контрольный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сертификационный экзамен. 2. Компьютерное тестирование.

Технологии формирования кадрового резерва

Системный технологический комплекс:

- Технологии диагностики управленческого потенциала
- Технологии обучения
- Технологии консультационного сопровождения
- Технологии оценки и аттестации
- Технологии продвижения организационной культуры

Технологии первичной диагностики управленческого потенциала

- Метапрограммное интервью
- Технология ролевого «погружения».
Наставничество

Методическое обеспечение учебных программ для начинающих и опытных руководителей:

- Комплект нормативных и методических материалов «Портфель менеджера»
- Рабочие тетради по каждому учебному модулю с заданиями для самостоятельной отработки управленческих умений и навыков;
- Кейс-ситуации (типичные ситуации в технологической цепочке сделки) с алгоритмами возможных эффективных решений для сотрудников, менеджеров групп;
- Компьютерные программы-тренажеры для тренировки навыков ведения телефонного разговора с клиентом, обработки возражений клиента, навыков завершения продажи;
- Программы-тренажеры для формирования навыка целеполагания и самомотивирования, навыков стрессоустойчивости;
- Тесты для оценки профессиональных знаний, умений и навыков для руководителей
- Учебные видеоматериалы, демонстрирующие модели эффективной работы риэлтора, менеджера

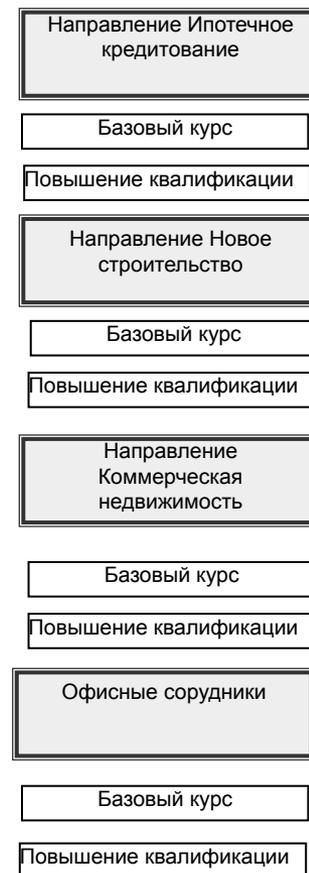
Программа курса «Управленческое мастерство» для кураторов, начинающих руководителей и менеджеров представительств и отделов ЗН

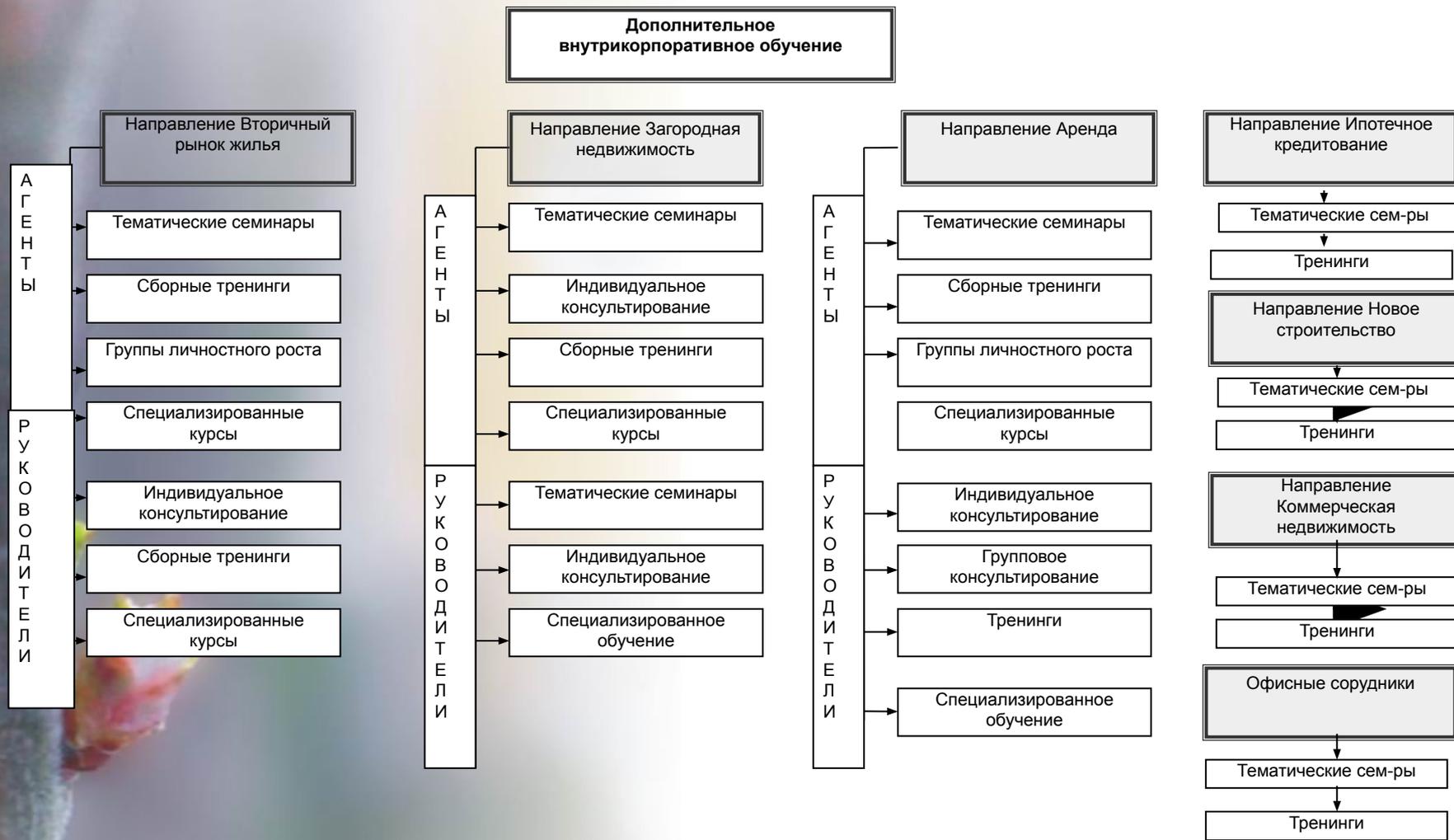
Учебный блок	Раздел обучения	Темы раздела
Первый блок	Обучение работе с внутренней базой данных	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обзорная лекция. Общее устройство и возможности системы. 2. Работа с блоком ЗН. Предложение. Спрос. Реклама. Статистика. 3. Работа с блоком СДЕЛКИ. 4. Работа с блоком ПЕРСОНАЛ. 5. Работа с базой данных в удаленном доступе
Второй блок	Основы эффективной рекламы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Функции отдела Рекламы в АН «Итака». 2. Работа с местными изданиями. Специфика рекламы в местных СМИ. Наружная реклама офисов на местах. Семинар. 3. Подача рекламы в СМИ СПб и Ленинградской области. Центр финансового учета: списание затрат на рекламу. Семинар. 4. Регламент подачи рекламы в популярные издания по ЗН и в корпоративный журнал.
Третий блок	Адаптация и найм персонала. Работа со стажерами.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Методы и приемы эффективного рекрутинга. Семинар. 2. Методика проведения входного интервью. Практическая работа. 3. Система обучения в компании. Семинар. 4. Работа со стажерами в период испытательного срока.
Четвертый блок	Технология сделки и документы. Юристы. Ипотека.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стандарты проведения сделки в Компании «Итака». Лекция. 2. Технология проведения сделок по ЗН. 3. Работа с договорами. Практикум. 4. Нестандартные правовые ситуации по сделкам. 5. Ипотечное кредитование на рынке ЗН
Пятый блок	Основы управления персоналом.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Мотивация и стимулирование сотрудников. Тренинг-семинар. 2. Делегирование полномочий. Точки контроля. Тренинг-семинар. 3. Создание команды. Этапы формирования коллектива. Тренинг-семинар. 4. Эффективное управление деятельностью подчиненных. Тренинг-семинар.

Единая развивающая система корпоративного обучения:

- заданная периодичность обучения;
- плановое проведение учебных мероприятий;
- вертикальная преемственность учебных курсов (отражающая степени профессионального мастерства – от стажера до эксперта);
- горизонтальная преемственность учебных курсов (объединяющая различные направления бизнеса – от вторичного рынка жилья до аренды).

**Обязательное
внутрикорпоративное обучение**





Учебный Центр риэлторских бизнес-технологий проводит семинары, тренинги и консалтинговые проекты в городах России

Семинары для руководителей:

- Управление персоналом для линейных менеджеров
- Управление исполнительностью и ответственностью
- Управление деятельностью агентской группы
- Управление качеством. Пути повышения рентабельности риэлторской компании
- Создание стандартов риэлторской компании
- Внедрение изменений.
- Подбор и адаптация персонала. Снижение текучести кадров
- Создание системы обучения в риэлторской компании

Тренинги для руководителей:

- Мотивационный менеджмент и работа с сопротивлением изменениям
- Влияние и противостояние влиянию
- Интерактивное обучение в риэлторской компании

Тренинги для агентов:

- Работа на рекламном телефоне: установление контакта, презентация компании и услуг
- Работа с возражениями и сопротивлением клиента
- Активное формирование клиентской базы
- Сложные этапы агентской работы: заключение договора,
- корректировка цены продавца, аргументация комиссионных
- Влияние и противостояние влиянию
- Тренинг командообразования
- Возможна разработка семинарских и тренинговых программ по темам Заказчика

Учебный Центр риэлторских бизнес-технологий предлагает семинары, тренинги и консалтинговые проекты во всех городах России

Проектная работа:

- Разработка полного пакета стандартов для компании «под ключ» (анализ существующей технологии, кадровый аудит, описание процессов и разработка документации, внедрение системы)
- Разработка полного пакета для самостоятельного внедрения Заказчиком
- Разработка отдельных проектов (эффективная система заработной платы, система адаптации и обучения, учебный центр, альтернативные схемы организации труда и другие)
- Постановка работы филиала или вновь созданной риэлторской компании.
- Другие проекты, решающие конкретные задачи Заказчика

Разработка методических материалов под задачи Заказчика:

- Учебные материалы и тесты
- Речевые тренажеры
- Презентационные пакеты и другое

Агентство недвижимости "ИТАКА" в Петербурге - об учебном центре риэлторских бизнес-технологий. - Microsoft Internet Explorer

Файл Правка Вид Избранное Сервис Справка

← Назад → Поиск Избранное

Адрес: <http://www.itakastudy.ru/index.php?p=24> Переход Ссылки >>

Учебный центр

Семинары, тренинги, дистанционное обучение.



ИТАКА®
НЕДВИЖИМОСТЬ
Тел./факс
| (812) 495-64-28

Об учебном центре Внешнее обучение Корпоративное обучение Контакты

- Миссия агентства
- История агентства
- Наши преимущества
- Новости компании
- Сотрудники УЦ

 Кольцо сайтов
АН «ИТАКА»

Об учебном центре

Учебный центр риэлторских бизнес-технологий

В агентстве недвижимости «Итака» работает лицензированный **учебный центр риэлторских бизнес-технологий**.

Основными направлениями его деятельности являются:

- [внутрикорпоративное обучение](#)
- [внешнее обучение](#)

Тренинг-семинар для руководителей отделов Аренды

7 и 8 июня в Учебном Центре Копании прошел двухдневный тренинг-семинар для руководителей отделов Аренды, с опытом работы в статусе руководителя ОА от 3-х лет.

На фотографии: участники тренинга и бизнес-тренер Елена Николаевна Туманова – небольшой перерыв после отлично проделанной работы!



Главная / Об учебном центре

Создание и поддержка сайта

TOP mail УЧАСТНИК TOP 100

© 2006 "Учебный центр" Интернет

Контакты:

www.itakastudy.ru

(812)740-70-40

(812)325-69-82