

План адаптации менеджера по показам на объекте

Период	Мероприятия	Регламенты, материалы	Ответственные
1 неделя	<p>Знакомство с продуктом в отделе маркетинга. История стротельной компании. История комплекса. Этапы строительства. Знакомство с основным отделом продаж.</p> <p>Изучение процесса продажи (в какой стадии процесса прводится показ объекта, значение показа).</p>	<p>Видеофильм, буклеты, стандарты отдела продаж в работе с клиентами</p>	<p>РОП + маркетолог</p>
	<p>Стажировка в отделе продаж. Изучение CRM. Особенности работы с клиентами. Матрица квартир. Инфраструктура микрорайона. Социально-значимые объекты. Строящиеся объекты инфраструктуры и сроки ввода.</p>	<p>Стандарты отдела продаж. УТП жилого комплекса. План застройки микрорайона. Транспортная развязка и объекты инфраструктуры района.</p>	<p>Старший менеджер + РОП</p>
	<p>Обучение технологии проведения показа и технологии продаж. Разбор FAQ. Разбор типологии клиентов (с точки зрения границы контакта и потребностей на покупку квартиры).</p>	<p>FAQ, сегментация клиентов по потребностям, методичка по границам контакта.</p>	<p>РОП</p>
	<p>Правила показа квартир клиентам и агентам (разница и особенности). Игровые ситуации с клиентами и их разбор.</p>	<p>Стандарты показов. Актуальные акции для риелторов. Актуальные акции для агентов. Сайт.</p>	<p>РОП</p>

	5 день	День на стройке. Обход всех объектов инфраструктуры, выходов на демонстрационные этажи, изучение особенностей планировок. Изучение правил безопасности. Подписание положение об охране труда.	Спецификация объекта. Перечень материалов и оборудования. Правила безопасности на объекте.	Прораб + инженер по охране труда + РОП
2 неделя	1 день	Начало работы на объекте. Проведение первых показов с участием менеджера по продажам из головного офиса.	Стандарты показов. Актуальные акции для риелторов. Актуальные акции для акклиентов. Сайт. Буклеты. План микрорайона на объекте.	РОП + менеджер по продажам головного офиса
	2 день	Проведение тестового показа для РОПа. Разбор обратной связи, работа над ошибками. Начало самостоятельной работы.	Стандарты показов. Актуальные акции для риелторов. Актуальные акции для клиентов. Буклеты. План микрорайона на объекте.	РОП
	3 день	Первый день самостоятельной работы. Разбор каждого проведенного показа по факту с РОПом по телефону (на предмет потребностей и типа клиента, внесения в CRM по стандартам).	Стандарты показов. Актуальные акции для риелторов. Актуальные акции для агентов. Буклеты. План микрорайона на объекте.	РОП
	4 день	Участие в обучающем мероприятии для риелторов. Знакомство с представителями АН.	Структура обучения риелторов. Презентация по планам строительства.	РОП
	5 день	Промежуточная аттестация по продукту. Сдача экзамена.	Аттестационные билеты. Тестовый показ.	РОП + Руководитель отдела маркетинга
	3 неделя	1 день	Обычный рабочий день + адаптационные мероприятия: утренний инструктаж, разбор прошедших показов в конце рабочего дня, анализ заполнения CRM.	Стандарты показов. Актуальные акции для риелторов. Актуальные акции для клиентов. Стандарты ведения CRM.

	2 день	Обычный рабочий день + адаптационные мероприятия: утренний инструктаж, разбор прошедших показов в конце рабочего дня, анализ заполнения CRM.	Стандарты показов. Актуальные акции для риелторов. Актуальные акции для клиентов. Стандарты ведения CRM.	РОП
	3 день	Обычный рабочий день + адаптационные мероприятия: утренний инструктаж, разбор прошедших показов в конце рабочего дня, анализ заполнения CRM.	Стандарты показов. Актуальные акции для риелторов. Актуальные акции для клиентов. Стандарты ведения CRM.	РОП
	4 день	Обычный рабочий день + адаптационные мероприятия: утренний инструктаж, разбор прошедших показов в конце рабочего дня, анализ заполнения CRM.	Стандарты показов. Актуальные акции для риелторов. Актуальные акции для клиентов. Стандарты ведения CRM.	РОП
	5 день	Проведение экскурсии для риелторов совместно с менеджером отдела продаж из головного офиса.	Нормы безопасности для риелторов на объекте.	РОП
	4 неделя	1-4 день	Переход в стандартный режим работы. Контроль заполнения CRM ежедневный. 2 внезапных визита в течении недели.	Нормы работы офиса по показам на объекте
5 день		Итоговая аттестация для присвоения ранга.	Материалы и кейсы для аттестации	РОП+Руководитель отдела маркетинга