



Менеджмент брокерской компании. Обучающая сессия для руководителей.

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

Управление риэлторской компанией.

9 июня
10:00–12:00
модератор Виноградов В.Н.



Валерий Виноградов

Вице-президент РГР, президент ГК "Авентин" (Санкт-Петербург)

– Говоря о нынешнем состоянии управления риэлторскими компаниями на рынке недвижимости, мы всё чаще употребляем слова «перезагрузка» и «трансформация»

Волатильность цен на недвижимость, снижение количества сделок, демпинг по размеру комиссионного вознаграждения, уход с рынка ряда агентств и агентов стали реалиями сегодняшнего дня.

За последние несколько лет рынок качественно изменился, и мы понимаем, что, скорее всего, навсегда.

Одни компании в такой период выбирают стратегию выживания, сокращая издержки, офис, сотрудников и т. д.

Другие - лидеры рынка, ни смотря, ни на что, успешно реализуют стратегию развития, увеличивая рентабельность бизнеса и свою долю рынка.

На секции «Управление риэлторской компанией» выступят представители, именно таких компаний и расскажут о том, какие управленческие решения позволяют им сегодня добиваться успеха, и уверенно смотреть в будущее.



Кирилл Кашин

Управляющий партнер Академии «Служба роста» (Москва)

Тема доклада: «Руководитель Отдела Продаж. Где его взять и что он должен делать»



Елена Недоспасова

Директор агентства недвижимости «Виват – Риэлти» (Нижний Новгород)

Тема доклада: «Эффективное развитие риэлторской компании численностью до 30 сотрудников»

Не каждый собственник – руководитель небольшой компании стремится к глобализации. Однако, практически все, хотят оптимизировать существующие процессы.

Как эффективно провести реконструкцию, не разрушив сложившуюся систему ценностей, я продемонстрирую на примере своей компании.

Расскажу – какие этапы мы прошли, для того, чтобы наши финансовые результаты не уступали результатам более крупных компаний.



Юрий Весельев

Генеральный директор «Агентство регионального развития», (Великий Новгород)

Тема доклада: «Управление агентством по коммерческой недвижимости, как иметь стабильно прибыль каждый месяц»



Ярослав Панькив

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

Тема доклада: «Анатомия сопротивления от агента до руководителя»

В этом мастер-классе рассмотрим несколько успешных и провальных кейсов по внедрений преобразований в агентствах недвижимости и компаниях застройщиков.

- Основные виды изменений на данном этапе развития рынка.
- Основные причины сопротивлений агентов
- Сознательное и бессознательное сопротивление.
- Способы преодоления сопротивления «без крови»
- Спасись сам, вокруг спасутся тысячи... Или Самосаботаж руководителя
- Управленческий чек-лист по сопровождению изменений.



Олег Самойлов

Вице-президент РГР, Координатор Межрегионального Партнерства Риэлторов, Президент «РЕЛАЙТ-Недвижимость» (г.Москва)

Тема доклада: «Про бабло и зло : финансовые КРП риэлторского бизнеса, подлежащие воздействию и контролю»

Мы занимаемся риэлторским бизнесом. И даже пребываем в уверенности, что наш бизнес действительно является БИЗНЕСОМ. Однако если посмотреть на вещи реально, большинству владельцев агентств недвижимости придется признать очевидный факт – то, что они именуют бизнесом, на самом деле является не более, чем местом работы. Кстати, именно поэтому, если владелец агентства, как правило, являющийся и его руководителем, уходит «на покой», в большинстве случаев его «бизнес» умирает...

Нравится нам это или нет, но любой, в том числе – малый, бизнес, для того, чтобы являться таковым, должен отвечать неумолимым требованиям финансовой математики. Увы, пока львиная доля руководителей риэлторских компаний даже не задумывается об этих требованиях. Что ж, значит, несмотря на все сетования на «тяжелый рынок», не так уж плохо идут дела...

О каких же требованиях идет речь, особенно – применительно к небольшим риэлторским компаниям? Какие точки финансового контроля должны находиться под неусыпным вниманием собственника и руководителя компании, если мы стремимся к тому, чтобы бизнес реально являлся бизнесом? Об этом мы поговорим в ходе мастер-класса. До скорой встречи, коллеги!



Ярослав Панькив

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

Тема доклада: «Анатомия сопротивления от агента до руководителя»

В этом мастер-классе рассмотрим несколько успешных и провальных кейсов по внедрений преобразований в агентствах недвижимости и компаниях застройщиков.

- Основные виды изменений на данном этапе развития рынка.
- Основные причины сопротивлений агентов
- Сознательное и бессознательное сопротивление.
- Способы преодоления сопротивления «без крови»
- Спасись сам, вокруг спасутся тысячи... Или Самосаботаж руководителя
- Управленческий чек-лист по сопровождению изменений.



Валерий Виноградов

Вице-президент РГР, президент ГК "Авентин" (Санкт-Петербург)

Тема доклада: «Инструменты и Технологии, необходимые для успешного управления риэлторской компанией на современном рынке недвижимости»

1. Сегодня большинство прогрессивных риэлторов и руководителей риэлторских компаний понимают, что будущее за технологиями.
2. Такие технологии условно можно разделить на две группы: технологии коммуникаций и IT-технологии.
3. И те и другие технологии сильно изменились за последнее время, и продолжают стремительно развиваться. Число их постоянно растёт.
4. У одних они забирают деньги, а другим дают конкурентные преимущества.
5. Ответу на вопросы: «Какие инструменты и технологии выбрать?»; «Как их поставить на службу своему бизнесу?» и будет посвящена данная презентация.