

ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ: {'Введение': 'Респонденты рассказывают о себе: возрасте, месте проживания, опыте работы в сфере риелторства. Также обсуждаются их предыдущее образование и мотивация к переходу в сферу недвижимости.', 'Заключительные замечания': 'В заключительной части интервью респонденты делятся своими мнениями о качестве и форматах обучения, а также о полезных источниках информации.', 'Общие вопросы': 'Интервьюер задает общие вопросы о видах сделок, с которыми работают респонденты, а также о соотношении онлайн и офлайн форматов сделок.', 'Основные темы': 'Основное внимание уделяется вопросам обучения респондентов, как в начале карьеры, так и в процессе дальнейшего развития. Обсуждаются обязанности риелторов и необходимые для этого навыки.'}

КОДИРОВАНИЕ ИНТЕРВЬЮ: {'важность soft skills': 'Респонденты считают, что для успешной работы риелтора важнее развивать soft skills, такие как навыки коммуникации, эмоциональный интеллект и умение презентовать себя, чем hard skills, которым можно научиться в процессе работы.', 'выбор компании для работы': 'Респонденты выбирают крупные агентства недвижимости, так как они предоставляют обучение, базу знаний и возможность для профессионального развития.', 'источники информации': 'Основными источниками информации для респондентов являются внутренние каналы компаний, рассылки от партнеров, а также специализированные сайты и Telegram-каналы.', 'новичок в сфере': 'Некоторые респонденты являются относительно новичками в сфере риелторства, проработав в ней от нескольких месяцев до 5-7 лет.', 'обучение в компании': 'Респонденты проходят обучение в компаниях, которое включает в себя теоретические курсы, практические занятия, экзамены и доступ к базе знаний.', 'обязанности ипотечного брокера': 'Основные обязанности ипотечных брокеров - консультирование клиентов, подача заявок на ипотеку в банки, а также предложение дополнительных услуг.', 'опыт работы с сделками': 'Респонденты имеют опыт работы в различных сферах, включая продажи, руководство отделом и ипотечное направление.', 'планы по развитию soft skills': 'Респонденты планируют в будущем пройти обучение, направленное на развитие soft skills, таких как навыки переговоров и установления контакта с клиентами.', 'последнее обучение по ипотеке': 'Последнее обучение респондентов было посвящено ипотечным программам конкретных банков.', 'предпочтение первичному рынку': 'Респонденты отмечают, что их компании ориентируют их на работу с первичным рынком недвижимости, так как это более удобно и выгодно.', 'самостоятельный поиск информации': 'При недостатке информации респонденты самостоятельно ищут ответы в интернете, в том числе на специализированных сайтах.', 'сложности с ипотечными программами': 'Основные сложности возникают при работе с разнообразными ипотечными программами разных банков.', 'формат обучения': 'Респонденты предпочитают формат обучения с короткими видео-уроками, разбитыми по темам, а не длинные лекции.'}

КАТЕГОРИИ КОДОВ В ИНТЕРВЬЮ: {'Информационные источники и ресурсы': ['Респонденты активно используют различные источники информации, такие как внутренние каналы компаний, рассылки от партнеров и специализированные сайты.', 'При выборе компании для работы респонденты ориентируются на наличие обучения, базы знаний и возможностей для профессионального развития.'], 'Обучение и развитие навыков': ['Респонденты проходят обу

чение в компаниях, которое включает теоретические курсы, практические занятия и экзамены.', 'Респонденты сталкиваются с трудностями при работе с ипотечными программами и стремятся самостоятельно восполнять пробелы в знаниях.', 'Респонденты считают важным развитие soft skills, так их как навыки переговоров и установления контакта с клиентами.', 'Обязанности и функции': ['Основные обязанности ипотечных брокеров - консультирование клиентов, подача заявок на ипотеку и предложение дополнительных услуг.'], 'Профессиональный опыт и карьерный путь': ['Некоторые респонденты являются относительно новичками в сфере риелторства, в то время как другие имеют опыт работы в различных сферах.', 'Респонденты отмечают, что их компании ориентируют их на работу с первичным рынком недвижимости.']]}

ПРОБЛЕМЫ ОБОЗНАЧЕННЫЕ РЕСПОНДЕНТОМ В ИНТЕРВЬЮ: {'Недостаток знаний о продуктах и услугах': ['Респонденты испытывают недостаток информации о ставках по ипотеке и нюансах ипотечных программ разных банков.', 'Респонденты сталкиваются со сложностями в поиске информации о различных ипотечных программах.'], 'Недостаток практического опыта': ['Некоторые респонденты, будучи новичками в сфере недвижимости, испытывают недостаток практических навыков в проведении сделок.'], 'Недостаток технических навыков': ['Респонденты отмечают сложность в освоении технических навыков, таких как работа с CRM-системами и размещение объявлений.'], 'Необходимость развития soft skills': ['Респонденты указывают на сложность в самопрезентации и установлении контакта с клиентами, а также необходимость развития навыков переговоров и эмоционального интеллекта.']]}

СГРУППИРОВАННЫЕ ПРОБЛЕМЫ: {'Недостаток знаний о продуктах и услугах': ['Респонденты испытывают трудности в поиске информации о ставках по ипотеке и нюансах ипотечных программ разных банков, что затрудняет их работу в качестве ипотечных брокеров.', 'Респонденты вынуждены быстро находить информацию о различных ипотечных программах, чтобы консультировать клиентов.'], 'Недостаток практического опыта': ['Некоторые респонденты, будучи новичками в сфере недвижимости, испытывают недостаток практических навыков в проведении сделок.'], 'Недостаток технических навыков': ['Респонденты отмечают сложность в освоении технических навыков, таких как работа с CRM-системами и размещение объявлений.'], 'Необходимость развития soft skills': ['Респонденты указывают на сложность в самопрезентации и установлении контакта с клиентами, а также необходимость развития навыков переговоров и эмоционального интеллекта.']]}

ИТОГОВЫЕ ВЫВОДЫ ПО ИНТЕРВЬЮ: {'Альтернативные гипотезы возникновения проблем': ['Возможно, сложности с освоением технических навыков и недостатков информации о продуктах и услугах связаны не только с отсутствием предыдущего опыта, но и с недостаточным обучением или поддержкой со стороны компании-работодателя.', 'Трудности в развитии soft skills могут быть обусловлены не только недостатком опыта, но и личностными особенностями респондентов, их интровертностью или неуверенностью в себе.', 'Недостаток практического опыта в проведении сделок по недвижимости может быть связан не только с тем, что респонденты новички в этой сфере, но и с особенностями работы компании-работодателя, например, с ограниченным количеством сделок или недостаточной поддержкой со стороны бол

ее опытных коллег.'], 'Гипотезы возникновения проблем': ['Недостаток практического опыта респондентов в сфере недвижимости может быть связан с тем, что они пришли в эту отрасль из других сфер и им требуется время для адаптации и накопления опыта.', 'Сложности с освоением технических навыков могут быть обусловлены тем, что респонденты не имели предыдущего опыта работы в данной сфере и им приходится быстро осваивать новые инструменты и технологии.', 'Необходимость развития soft skills, таких как самопрезентация и установление контакта с клиентами, может быть связана с тем, что респонденты, будучи молодыми специалистами, еще не успели в полной мере сформировать эти навыки, в отличие от более опытных коллег.', 'Недостаток информации о различных ипотечных программах и нюансах их оформления может быть обусловлен тем, что респонденты недавно перешли на должность ипотечного брокера и им требуется время для изучения и освоения этой области.'], 'Категории проблем': {'Недостаток знаний о продуктах и услугах': ['Респонденты испытывают недостаток информации о ставках по ипотеке и нюансах ипотечных программ разных банков, что затрудняет их работу в качестве ипотечных брокеров.', 'Респондентам приходится быстро искать информацию о различных ипотечных программах, чтобы консультировать клиентов.'], 'Недостаток практического опыта': ['Респонденты, будучи новичками в сфере недвижимости, испытывают недостаток практических навыков в проведении сделок по недвижимости.'], 'Недостаток технических навыков': ['Респонденты отмечают сложность в освоении технических навыков, таких как работа с CRM-системами и размещение объявлений.'], 'Необходимость развития soft skills': ['Респонденты отмечают сложность в самопрезентации и установлении контакта с клиентами, а также необходимость развития навыков переговоров и эмоционального интеллекта.']}}, 'Неожиданности в данных': {'Контраст между техническими и soft skills': ['Респонденты оценивают свои технические навыки достаточно высоко, но отмечают сложности в развитии soft skills, таких как самопрезентация и установление контакта с клиентами.'], 'Рекомендованные дополнительные исследования': ['Необходимо изучить, какие именно обучающие программы и поддержку предоставляет компания-работодатель своим сотрудникам, чтобы понять, насколько они эффективны и соответствуют потребностям респондентов.', 'Стоит провести дополнительные интервью с более опытными риелторами и ипотечными брокерами, чтобы понять, какие soft skills они считают наиболее важными для успешной работы в этой сфере и как им удалось их развить.', 'Целесообразно изучить, какие именно технические навыки и знания о продуктах и услугах требуются от риелторов и ипотечных брокеров в данной компании, и сравнить их с уровнем подготовки респондентов, чтобы выявить конкретные области, требующие дополнительного обучения.'], 'Трудности Респондентов': {'Опыт и взгляды респондента': ['Респонденты являются новичками в сфере недвижимости, проработав в ней всего несколько месяцев или 5-7 лет.', 'Респонденты ранее работали в других сферах, поэтому им приходится адаптироваться к специфике работы риелтора и ипотечного брокера.', 'Респонденты заинтересованы в развитии своих профессиональных навыков, в том числе в области soft skills.'], 'Трудности респондента': ['Респонденты испытывают сложности в освоении технических навыков, необходимых для работы риелтора.', 'Респонденты сталкиваются с недостатком информации о различных ипотечных программах и нюансах их оформления, что затрудняет их работу в качестве ипотечных брокеров.', 'Респонденты отмечают необ

ходимость развития навыков самопрезентации и установления контакта с клиентами.'}}}