

Модуль 1: Как создать не просто отдел продаж, а неудержимую команду, закрывающую сделки по проверенным технологиям RE/MAX

RE/MAX Репутация

Секреты построения высокоэффективной команды продаж

В современном мире недвижимости успех определяется не только качеством объектов, но и силой вашей команды. RE/MAX десятилетиями совершенствует методики создания команд, которые не просто продают, а создают настоящие истории успеха для клиентов.

Почему обычные отделы продаж проигрывают командам RE/MAX?

- Традиционные отделы работают разрозненно, каждый агент сам за себя
- Отсутствие единой системы обучения и развития сотрудников
- Нет проверенных скриптов и методик работы с возражениями
- Слабая мотивация и высокая текучка кадров
- Отсутствие культуры взаимной поддержки и обмена опытом

Ключевые элементы неудержимой команды RE/MAX

RE/MAX Агенты

1. Уникальная система подбора и обучения агентов

RE/MAX использует проверенную методику отбора кандидатов, выявляя не только профессиональные навыки, но и личностные качества, необходимые для успеха в продажах

недвижимости. Наша система обучения включает:

- Интенсивный курс погружения в стандарты и ценности RE/MAX
- Практические тренинги с опытными наставниками
- Регулярные мастер-классы от ведущих агентов сети
- Доступ к международной базе знаний и лучшим практикам

2. Культура высокой продуктивности

RE/MAX Продуктивность

В RE/MAX мы создаем среду, где каждый агент стремится к максимальным результатам:

- Прозрачная система KPI и отслеживания результатов
- Еженедельные планерки с разбором успешных кейсов
- Соревновательный дух и система публичного признания достижений
- Материальные и нематериальные стимулы для лидеров продаж

3. Проверенные технологии закрытия сделок

Агенты RE/MAX владеют эксклюзивными методиками, которые позволяют закрывать сделки даже в сложных рыночных условиях:

- Система квалификации клиентов для фокусировки на перспективных лидах
- Техники выявления истинных потребностей клиента
- Методики презентации объектов, повышающие ценность предложения
- Стратегии работы с возражениями на разных этапах сделки
- Алгоритмы мягкого закрытия без давления на клиента

4. Командная синергия вместо внутренней конкуренции

В отличие от традиционных агентств, где агенты конкурируют друг с другом, в RE/MAX мы создаем атмосферу сотрудничества:

- Система распределения лидов, учитывающая специализацию агентов
- Совместная работа над крупными и сложными проектами
- Менторство опытных агентов над новичками

- Командные бонусы за достижение общих целей
- Регулярные командные мероприятия для укрепления связей

Результаты, которых достигают команды RE/MAX

- Увеличение конверсии лидов в сделки на 35-40%
- Сокращение цикла продажи в среднем на 27%
- Повышение среднего чека сделки на 15-20%
- Снижение текучки кадров до минимальных показателей в отрасли
- Стабильный рост доли рынка даже в периоды спада

Как внедрить систему RE/MAX в ваш бизнес?

Став франчайзи RE/MAX, вы получаете доступ к полному комплекту инструментов для создания неудержимой команды продаж:

- Детальные руководства по подбору и обучению персонала
- Готовые скрипты и чек-листы для всех этапов работы с клиентом

- Доступ к международной системе обучения и сертификации
- Консультации от экспертов по построению эффективных команд
- Регулярные встречи с успешными франчайзи сети для обмена опытом

Присоединяйтесь к RE/MAX сегодня и создайте команду, которая будет закрывать сделки с невероятной эффективностью!