

Профстандарты коммерческого блока

Почему они возникли и как применять их в найме, адаптации, KPI и карьерных треках.

Анна Морозова, 2026

Давайте знакомиться

Анна Морозова

Эксперт по управлению продажами. Автор и тренер обучающих программ. Аналитик рынка недвижимости

Операционный директор “Школы девелопера”

Автор книги «Девелопер. Отдел продаж под ключ»

Основная компетенция: построение отделов продаж и системы маркетинга с нуля для девелоперов и риэлторских компаний



Чего хотят работодатели?

Что предстоит делать:

- работать с реальными клиентами (без рутины и холодных звонков);
- участвовать в построении **отдела продаж**, в перспективе — формировать и развивать свою команду;
- подбирать и продвигать эксклюзивные объекты **недвижимости** на своей локации;
- сопровождать сделки с **недвижимостью**;
- размещать контент (в том числе рилсы) и объявления в разных источниках — реклама за счёт компании.

Молодой коллектив без бюрократии и токсичной атмосферы.

Мы регулярно проводим корпоративы, совместные выезды и тимбилдинги, потому что сильная команда строится не только на работе.

Что предстоит делать

- Работать с входящими заявками.
- Проводить телефонные переговоры и встречи.
- Подбирать клиенту лучшее решение.
- Организовывать показы объектов.
- Сопровождать клиента до подписания договора.

Кого мы ищем

- ✓ Опыт **продаж** недвижимости, домов или **новостроек** обязателен.
- ✓ Умение устанавливать доверие и закрывать сделки.
- ✓ Желание много работать и много зарабатывать.
- ✓ Высокая дисциплина и ответственность.
- ✓ Любовь к **продажам**.

Чем предстоит заниматься:

- Формирование, обучение и мотивация команды менеджеров по **продажам**.
- Проведение планерок, контроль выполнения планов и KPI.
- Разработка и внедрение эффективных стратегий **продаж**, прогнозирование, планирование и обеспечение выполнения плановых показателей.
- Анализ рынка **недвижимости**, конкурентной среды и эффективности **отдела**. Ведение регулярной управленческой отчетности.
- Оптимизация воронки **продаж**, разработка скриптов, контроль соблюдения стандартов качества обслуживания и работы с CRM-системой.
- Личное участие в переговорах с ключевыми и VIP-клиентами, заключение крупных сделок, сопровождение договоров.
- Совместная работа с **отделом** маркетинга, продукта и юридическим **отделом** для синхронизации целей.

Обязанности:

- Консультирование клиентов **по** объектам недвижимости, их характеристикам, планировкам, инфраструктуре и условиям покупки.
- Проведение презентаций объектов, показы квартир.
- Выявление потребностей клиентов, подбор оптимальных вариантов.
- Работа с возражениями, формирование лояльности клиентов.
- Ведение CRM-системы 1С, фиксация всех этапов взаимодействия с клиентами.
- Поддержание долгосрочных отношений с клиентами.
- Анализ рынка недвижимости, мониторинг предложений конкурентов.
- Подготовка отчетов о проделанной работе.
- Взаимодействие с отделами маркетинга, сопровождения сделок, ипотечными специалистами.

Почему так происходит ?

Системная компания - готовые и узкие специалисты

Несистемная или стартап - многофункциональные специалисты



Что получилось?

Ядро профессии:

- функции
- знания
- навыки
- трудовые действия



Как использовать на практике

- написать понятную вакансию
- объективно оценивать кандидатов
- строить обучение
- справедливо оценивать результаты



Инструмент управления людьми

Он позволяет говорить с сотрудниками на одном языке:

- что ожидается,
- что развивается,
- что оценивается,
- как можно расти дальше.



Именно поэтому профстандарты становятся фундаментом современной системы управления коммерческой командой.

Давайте общаться!

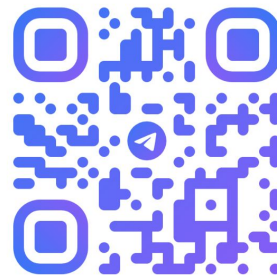
Анна Морозова

Эксперт по управлению продажами. Автор и тренер обучающих программ.
Аналитик рынка недвижимости

Операционный директор “Школы девелопера”

Автор книги «Девелопер. Отдел продаж под ключ»

Основная компетенция: построение отделов продаж и системы маркетинга с нуля для девелоперов и риэлторских компаний



@I_AMOROZ