

АЙДЖЕСТ ТСН

18

Светлана
Сонникова

“Я представляю и отстаиваю интересы клиента. Я не общаюсь с ними по скрипту, а веду переговоры открыто и доходчиво”





Приведи друга – получи бонус

В компании «ТСН Недвижимость» действует программа «Растём вместе»: каждый сотрудник компании, кто порекомендует нашу компанию как надёжного работодателя, и приведёт друга, знакомого или родственника на работу в «ТСН Недвижимость», получит вознаграждение от компании.

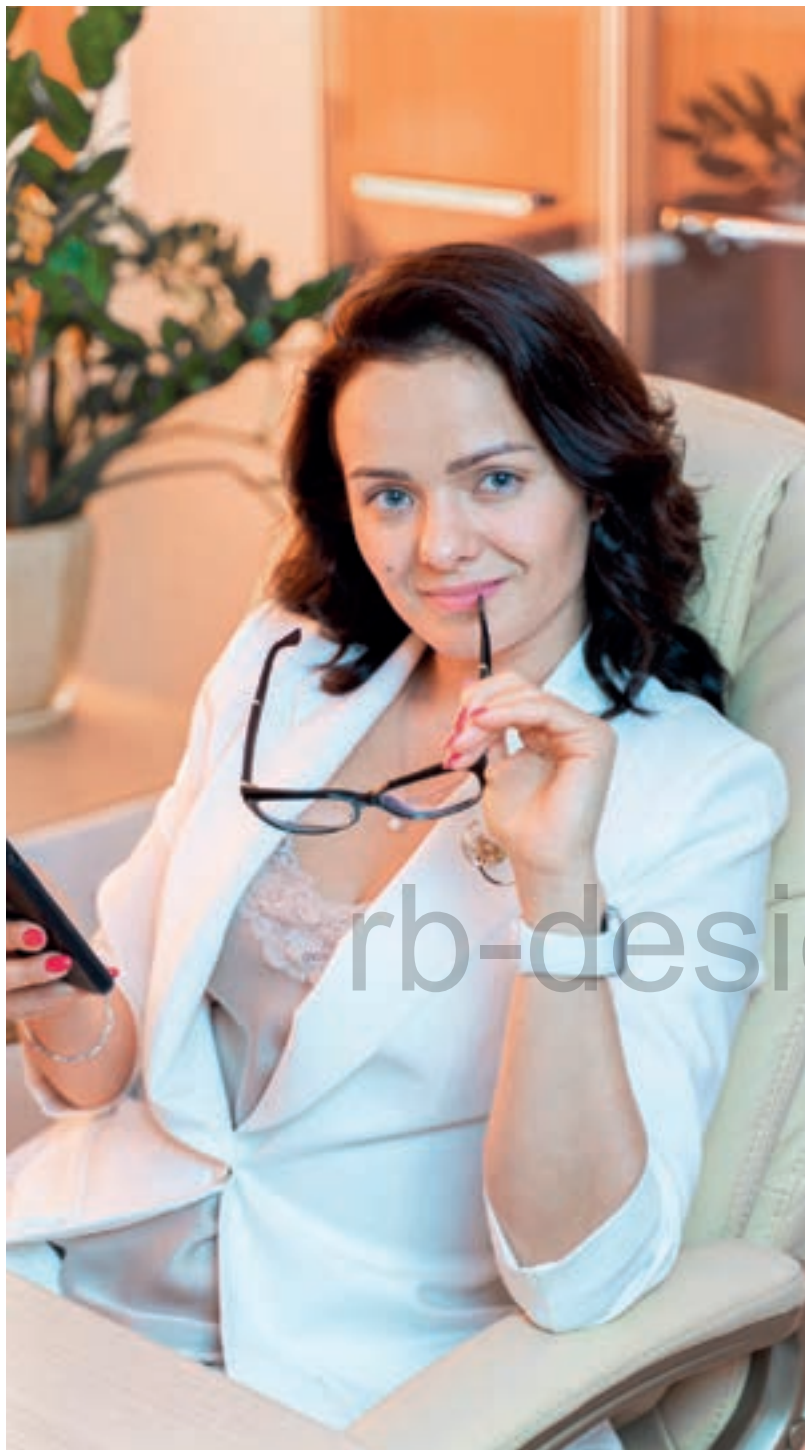
При таком трудоустройстве компания будет уверена в кандидате, потому что доверяет сотруднику, который его порекомендовал. А кандидат будет уже знаком с нюансами вакансии и корпоративной культурой компании. Давайте расти и развиваться вместе!

Специализация кандидата	Бонус за кандидата	Критерий выплаты
Агент на первичном или вторичном рынке жилья	30 000 ₽	Переход на грейд «агент»
Сотрудник на отдельные проекты и на загородную недвижимость	30 000 ₽	Выполнение 4 операций: договор, аванс или сделка
Сотрудник в департаменты ЦУПа	15 000 ₽	Прохождение испытательного срока



ТСН

HR-департамент
+7 926 116 9716
govorova.v@tsnnedv.ru



Журнал про недвижимость и про жизнь

Дорогие коллеги! Вы держите в руках первый номер корпоративного дайджеста.

На страницах журнала мы будем рассказывать о жизни компании, её сотрудниках, клиентах, интересных событиях в сфере недвижимости, об успехах и достижениях нашей дружной команды. Мы будем вместе обсуждать различные актуальные вопросы и находить решения.

Группа компаний «ТСН Недвижимость» стремительно развивается, о чём свидетельствуют результаты нашей работы.

Мы должны не останавливаться на достигнутом, стремиться получать новые знания, осваивать навыки, которые позволят компании и каждому из нас развиваться.

Наша главная ценность — люди, наши сотрудники, а значит, для нас важно развивать атмосферу доверия, сотрудничества, целеустремлённости и движения вперед. Приятного прочтения!

*Руководитель компании «ТСН Недвижимость»
Татьяна Николаевна Рачкова*



Главные события

В этом номере – заметки о событиях в компании за полгода. Больших и мелких, но важных для нас. Будьте в курсе!



10 декабря

Риэлторский КВН

11



18 декабря

Вечеринка у Великого Гэтсби

Новогодняя вечеринка в стиле «ревущих двадцатых»

12



22 декабря

Гонка героев-2022
Конкурс партнёров Сбера

6



28 декабря

Цели на 2023 год

Стратегическая сессия для руководителей отделов продаж и департаментов

4



26 февраля

Масленица

Участие в праздничных гуляньях в городах Подмосковья

20



14 марта

Итоги зимнего квартала

Общее собрание компании

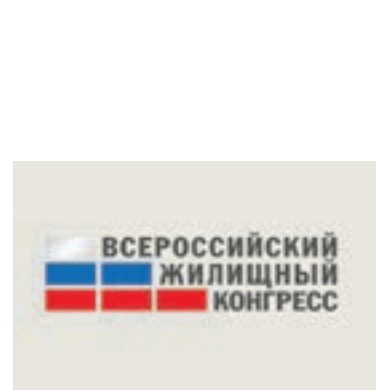
5

23 марта

Звезда Подмосковья-2022

Конкурс Гильдии риэлторов Московской области

7



20 апреля

Система мотивации в компании

Доклад на всероссийском жилищном конгрессе в Сочи

16



2023 год

ЦИАН: «ТСН Недви-
жимость – лидер
рынка»

6

26 января

Переговорные игры
Подготовительный турнир

8

Fresh Up!

11 февраля

Корпоративная
культура

Презентация на риэлторском
форуме «Fresh Up!»

16



25 февраля

«ТСН Недвижи-
мости» – 12 лет

Вспоминаем, как менялась
компания за это время

17

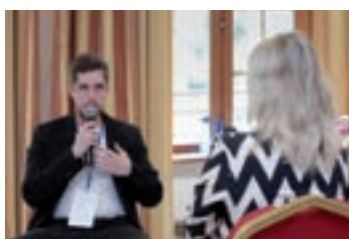


13 мая

Лес Победы

Участие в акции по озеленению
городов Подмосковья

20



19 мая

Переговорные игры

Областной турнир

9

14 июня

Итоги весеннего
квартала

Общее собрание компании

5

28 июня

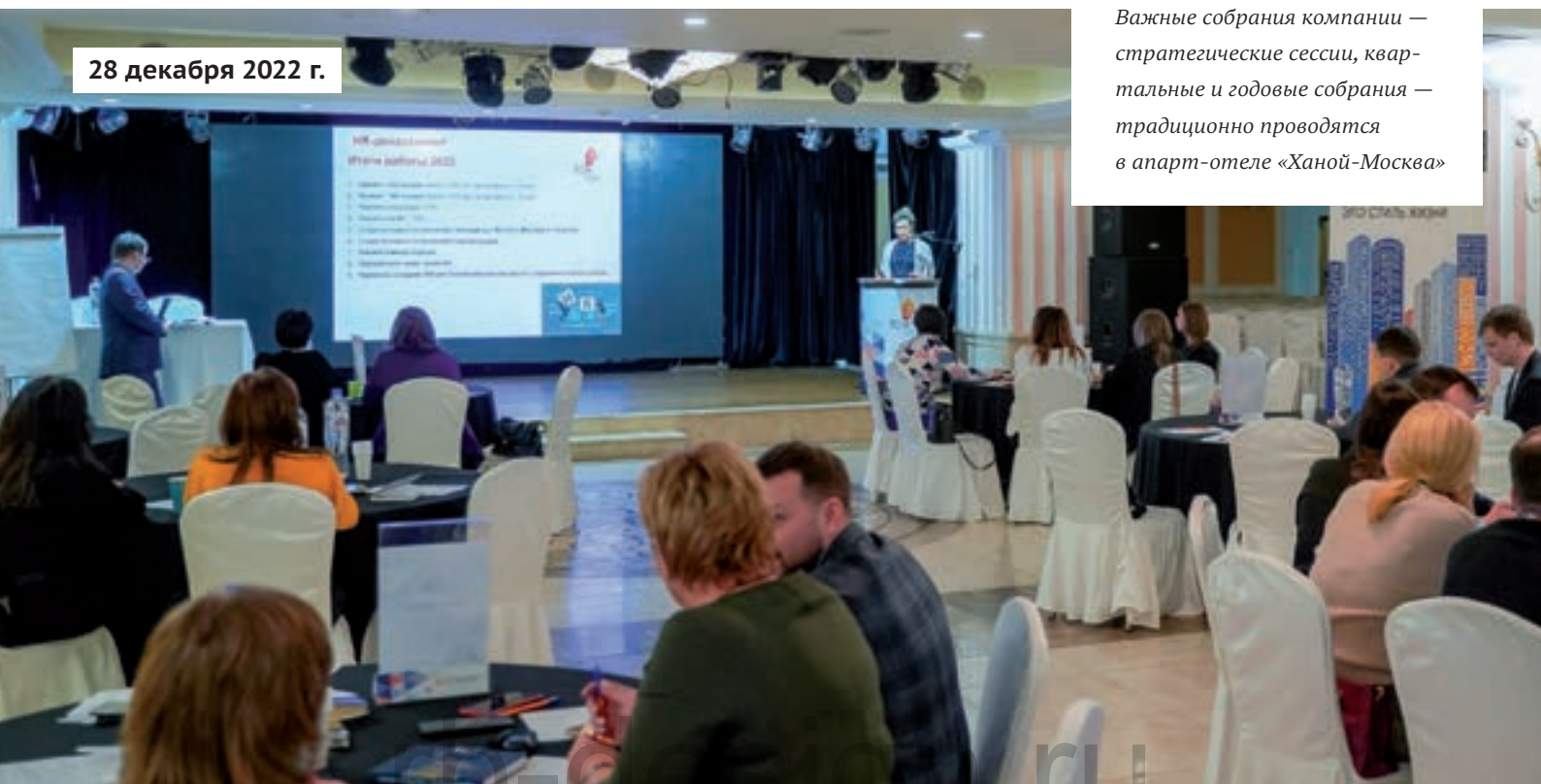
Переговорные игры

Корпоративный чемпионат

10

Стратегическая сессия

28 декабря 2022 г.



Важные собрания компании — стратегические сессии, квартальные и годовые собрания — традиционно проводятся в апарт-отеле «Ханой-Москва»

Стратегическая сессия — формат совместной работы руководителей отделов продаж и департаментов

На стратегической сессии обсуждаются планы и ставятся цели компании. В течение пары часов разрабатывается стратегия реализации задач компании для каждого структурного подразделения.

Стоит отметить, что в уходящем году мы добились заметных результатов в организации обучения сотрудников, автоматизации рабочих процессов и оказании ипотечных и юридических услуг. Но это не повод останавливаться на достигнутом. Приоритет



Под руководством бизнес-тренера «Корпоративного университета ТСН» Максима Титова руководители департаментов представили результаты 2022 года, обсудили задачи и цели 2023 года.

в предстоящем году — максимальная клиентоориентированность и улучшение наших сервисов. Смело можно сказать, что стратегическая сессия прошла успешно, а её участники получили мощный заряд мотивации для новых свершений.

Прошлый год был непростым, но вместе с тем, нашим коллегам удалось сделать невозможное. Об этом говорит статистика выполнения планов и ключевых показателей. Что касается проектов 2023 года, то можно сразу сказать, что они очень амбициозные. При этом каждый пункт стратегии развития на текущий год подкреплён анализом показателей прошлого года. Поэтому смело можно заявить, что нашим агентам по плечу любые задачи, какими бы сложными или невыполнимыми они ни казались.

Общие собрания

14 марта 2023 г.

Общее собрание по итогам зимнего квартала (декабрь'22 – февраль'23)

Тренинг приглашённого бизнес-тренера Дмитрия Немтюрева об эффективном управлении временем – важном навыке для риэлтора

Лучшая команда квартала
Офис Ивантеевка,
руководитель Екатерина Князева

Лучший агент квартала
Светлана Сонникова,
офис Ивантеевка

14 июня 2023 г.

Общее собрание по итогам весеннего квартала (март – май'23)

Тренинг Дмитрия Турусина, консультанта в сфере маркетинга, спикера, автора книг и мастер-классов в сфере продаж и коммуникаций. Обсуждалась клиентоориентированность: как она связана с маркетингом и продажами, как её внедрить в компании.

Лучшая команда квартала
Офис Ивантеевка,
руководитель Екатерина Князева

Лучший агент квартала
Владимир Сысов,
офис Королёв

rb-design.ru

На страт. сессии представители всех департаментов выступили с презентациями



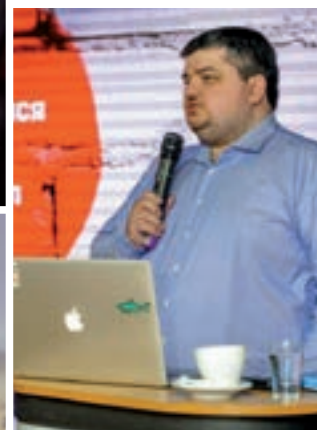
Сотрудники офиса Ивантеевка на тимбилдинге в Форте Боярд. Офис стал лучшей командой два квартала подряд!



Лучший агент зимнего квартала
Светлана Сонникова,
офис Ивантеевка



Лучший агент весеннего квартала
Владимир Сысов,
офис Королёв



Консультант в сфере маркетинга
Дмитрий Турусин

Бизнес-тренер
Дмитрий Немтюрев

Гонка героев-2022

Яркое достижение 2022 года — победа в Гран-при конкурса «Гонка героев-2022». Это конкурс, проводимый Сбером в рамках его партнёрской программы в конце 2022 года.

В конкурсе принимали участие ведущие агентства недвижимости севера Московской области, специализирующиеся на вторичном рынке. Специальная номинация Гран-при была создана для наиболее крупных компаний. Главными критериями оценки были количество неипотечных сделок с использованием сервисов «Электронная регистрация» и «Безопасные расчёты», а также



число ипотечных заявок, поданных через личный кабинет ДомКлик.

Конкурс проходил с 1 сентября по 30 ноября. На торжественном мероприятии 22 декабря нашей команде вручили почётный диплом победителя, статуэтку и памятные подарки. Также «ТСН Недвижимость» получила право на размещение рекламы в Сбере на 3 месяца и сертификат на покупку техники номиналом 10 000 Р.

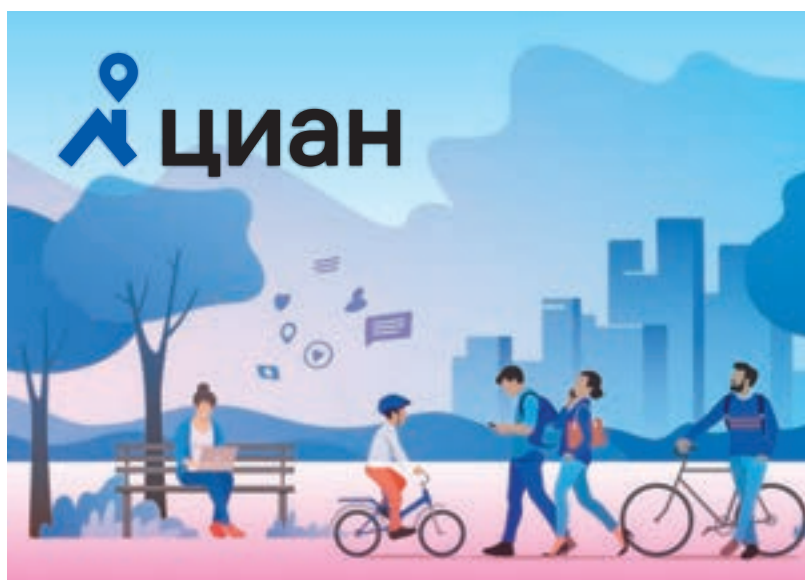
Оказаться в числе финалистов и в итоге стать лидером этого конкурса — значимое событие для нашего коллектива. Этот почётный статус подтверждает наш профессионализм и высокое качество оказываемых услуг и мотивирует на новые достижения.

ЦИАН: «ТСН Недвижимость — лидер рынка»

Этот почётный статус нашей компании присвоил ЦИАН — один из крупнейших агрегаторов в сфере недвижимости

«ТСН Недвижимость» получила диплом, подтверждающий лидерство в рейтинге профессионалов рынка недвижимости в Москве и Московской области по итогам 2022 года.

Этот рейтинг рассчитывается на основе количества показов объектов потенциальным покупателям и арендаторам недвижимо-



сти на ЦИАНе и обновляется ежемесячно. Рейтинг характеризует, сколько раз объявления агентства увидели потенциальные клиенты. В 2022 году мы стабильно входили в топ-20 по итогам каждого месяца, и награда получена заслуженно.

Благодарим ЦИАН за высокую оценку нашей работы и плодотворное сотрудничество.

Звезда Подмосковья-2022

Это конкурс профессионального признания, проводимый Гильдией риэлторов Московской области. В нём участвовали ведущие агентства недвижимости и специалисты со всего Подмосковья.

23 марта стали известны результаты конкурса, а 18 мая состоялось награждение. Борьба велась в 20 номинациях. Жюри оценивало участников по таким критериям, как количество сделок и отзывов, опыт компании на рынке, наличие сертификатов, благотворительная деятельность, количество аттестованных специалистов, участие

агентства в обучающих тренингах и мероприятиях, ипотечный и юридический сервисы и не только.

Отличные результаты — это высокая оценка усилий и заслуг наших специалистов и профессиональное признание.



Офис Ивантеевка победил в номинации «Лучшее агентство недвижимости Московской области-2022 (с численностью агентов свыше 15 человек)»



Светлана Сонникова
ведущий эксперт по недвижимости офиса Ивантеевка, вошла

в тройку лучших агентов Московской области и получила диплом номинанта «Лучшие специалисты-2022»



Офис Мытищи был отмечен почётной грамотой Российской гильдии риэлторов (РГР) за профессионализм, весомый вклад в создание и развитие цивилизованного рынка недвижимости России



Юлия Позаченюк
одержала победу и стала лауреатом специальной номинации

«Лучший руководитель ипотечного отдела в Московской области-2022»



Офис Свердловский вошёл в топ-3 в категории «Лучшее агентство недвижимости Московской области-2022 (с численностью агентов 6-15 человек)»

Переговорные игры

Соревнования среди риэлторов
по мастерству продаж и ведению
переговоров



В январе 2023 года «ТСН Недвижимость»
приняла участие в Чемпионате
по переговорным играм риэлторов
Москвы и Московской области

Игры были организованы РГР, ГРМ и ГРМО и прошли 26 января. Подготовку агентов к турниру областного уровня организовал Корпоративный университет ТСН. В течение трёх дней — 20, 23 и 24 января — лучшие переговорщики нашей компании прокачивали свои навыки под руководством опытного бизнес-тренера Максима Титова и приглашенного эксперта Марины Шишкиной.

Эффективная коммуникация и грамотное ведение переговоров являются ключевыми навыками для агента по недвижимости. Настоящий профессионал своего дела должен обладать умением договори-

ваться, а также находить выход из непростых ситуаций. Формат деловой игры позволяет добиться неплохих результатов и закрепить их на долгий срок. Наши коллеги смогли виртуозно это продемонстрировать в рамках соревнования с другими агентствами.

Поединки проходили в формате диалога риэлтор-покупатель и риэлтор-продавец. Каждый участник по очереди вёл переговоры с представителями других команд. Всего было 5 команд по 5 человек. Таким образом, жюри нужно было оценить 25 диалогов.

В общем командном зачёте по результатам набранных очков команда «ТСН Недвижимости» заняла 4 место — отличный результат для первого опыта в подобном чемпионате. Поздравляем Максима Титова, Ирину Старицыну, Александра Шинкаренко, Татьяну и Константина Шульгу с достойным и профессиональным выступлением!

Активные участники
Переговорных игр
от «ТСН Недвижимости»



Александр Шинкаренко,
специалист
по продаже
недвижимости



Софья Матвеева,
специалист
по продаже
недвижимости



Елена Сырцова,
ведущий эксперт
по продаже
недвижимости



Юлия Гвоздкова,
ведущий эксперт
по продаже
недвижимости



Иван Дмитриев,
специалист
по продаже
недвижимости



19 мая состоялся Чемпионат по Переговорным играм в рамках Первой практической конференции риэлторов-2023

За победу боролись 23 игрока, 6 агентств, 4 команды и 3 участника в индивидуальном зачете. Лучшие риэлторы-переговорщики Подмосковья отыгрывали кейсы из реальной практики: телефонные переговоры, работа с собственником и покупателем, нетворкинг, отработка возражений и сомнений клиента.

Выступление участников оценивала судейская коллегия: опытные эксперты-практики, руководители агентств, победители чемпионатов, спикеры и бизнес-тренеры. Учитывалось не только то, что говорит человек, но и как он это делает. Эти навыки оценивались по 10-балльной шкале.

По итогам Чемпионата наши ребята получили почётное 3-е место в командном зачёте. Елена Сырцова, ведущий эксперт офиса Ивантеевка, заняла 3-е место в личном зачёте, получив в финале макси-

мальные оценки: сразу 5 «десяток»! Совсем немного баллов до призового места не хватило другой участнице команды Юлии Гвоздковой, которая продемонстрировала волю к победе и высокий уровень переговорного мастерства.

Наши дебютанты, которые впервые принимали участие в играх такого уровня, также продемонстрировали выдержку и стойкость, каждый получил высокие оценки. Александру Шинкаренко (офис Юбилейный) выпало играть в первой четвёрке. Это заведомо сложная стартовая позиция, но ему удалось справиться с волнением и набрать большое количество баллов. Судьи отметили мягкий и лояльный стиль ведения переговоров Софьи Матвеевой (офис Юбилейный), а также неординарный подход Ивана Дмитриева (офис Королёв).

Выражаем благодарность нашей команде переговорщиков и коллегам, которые пришли поддержать ребят, и лично Татьяне Николаевне Рачковой, которая, несмотря на свой плотный график конференции, нашла возможность в финале приободрить ребят напутственным словом и личным присутствием.

Переговорные игры

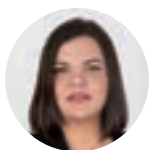
Корпоративный чемпионат по переговорным играм прошёл 28 июня в офисе «ТСН Недвижимости»

За статус самого виртуозного переговорщика боролись 14 агентов. Отыгрывались кейсы из реальной практики: личная встреча с собственником и покупателем, телефонные переговоры, нетворкинг, отработка возражений и сомнений клиента. Отыгравая предложенный кейс, агент должен грамотно выстроить диалог и достичь поставленной цели.

По 10-балльной шкале оценивалось, что и как говорит человек. На четвертьфинальные поединки участникам отводится по 3 минуты, на полуфинальные и финальные — по 5 минут.



Судейская коллегия



Светлана Дряблова,
управляющий директор «ТСН Недвижимости»



Роман Красников,
основатель и руководитель АН «Верона» (г. Ногинск), многократный чемпион России по переговорным играм

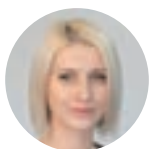
Модератор



Елена Сырцова,
ведущий эксперт офиса Ивантеевка



Лариса Тарантина,
бизнес-тренер Корпоративного университета ТСН



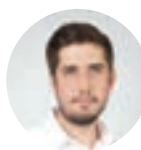
Екатерина Князева,
руководитель офиса Ивантеевка

Победители

На 100% справиться с волнением и показать отличные результаты удалось ребятам из Королёва.



Евгений Васяков,
офис Королёв,
1 место



Александр Шинкаренко,
офис Королёв,
2 место



Владимир Алёшин,
офис Королёв,
3 место

Приз зрительских симпатий

Тут мнения разделились: сердца зрителей покорили сразу два участника.



Александр Дементьев,
офис Королёв



Софья Матвеева,
офис Юбилейный

РИЭЛТОРСКИЙ КВН

В конце 2022 года прошёл первый в России риэлторский КВН, в котором участвовала наша команда «Мир ТеСеН»



Выступление команды «Мир ТеСеН» с программой для КВН на общем собрании накануне Нового года. По ссылке — видеозапись репетиции и выступления нашей команды



Команды КВН на конкурсе в Измайлове

Конкурс состоялся 10 декабря 2022 года в Москве, в конгресс-центре «Гамма-Дельта» в Измайлове. Организаторы мероприятия — Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) и Гильдия риэлторов Москвы (ГРМ).

8 команд выясняли, кто самый весёлый и находчивый на рынке недвижимости. Поболеть за «своих» пришли около 500 зрителей — специалистов по недвижимости и родственников.

Подготовка к выступлению нашей команды длилась полтора месяца: придумывали юмористические сценки, писали сценарии, режиссировали, снимали видео и много шутили.

В итоге, наша команда «Мир ТеСеН» заняла почётное второе место и доказала, что в «ТСН Недвижимости» работают не только профессионалы своего дела, но и активные, талантливые и весёлые ребята, которым всё по плечу. Группа поддержки была на высоте и заряжала кавээнщиков на победу своей энергией и позитивным настроем. Праздник юмора удался.


Такие игры сплачивают людей и создают творческий климат в коллективе. Поздравляем ребят с ярким выступлением и достойным результатом. Ждём новых побед!

ВЕЧЕРИНКА У ВЕЛИКОГО ГЭТСБИ

Ежегодная новогодняя вечеринка компании — одно из самых ярких и запоминающихся событий года. На этот раз праздник был костюмированным балом в стиле вечеринки у Великого Гэтсби.

Вечеринка прошла в роскошном зале гостинично-ресторанного комплекса «Мэриан Холл» в Балашихе. Гости вечера совершили увлекательное путешествие во времени и перенестились в «ревушие двадцатые» годы прошлого века (время, так тонко описанное в известном романе Ф. С. Фицджеральда), окунуться в мир роскошных нарядов, блистательного джаза, возмутительного чарльстона, «королей контрабандного алкоголя», азартных игр и вечных мечтаний.

По традиции, мероприятие началось с официальной части: торжественного подведения итогов года и вручения почётных грамот сотрудникам всех подразделений и департаментов. Главной интри-

 Светлана Сонникова, победитель соревнования «Брось вызов»



гой вечера стали результаты индивидуального соревнования «Брось вызов». За звание лучшего боролись 30 сильнейших агентов компании. В итоге, победителем и агентом года была признана Светлана Сонникова, офис Ивантеевка.

После официальной части и небольшого перерыва насыщенную программу вечера продолжило фееричное и зажигательное выступление нашей корпоративной команды КВН. Ребятам удалось создать по-настоящему новогоднее настроение и зарядить всех бодростью, энергией и позитивом на 100%. Искромётные шутки, танцы и песни никого не оставили равнодушным.




Организаторам тематической вечеринки удалось гармонично интегрировать мотивы ушедшей эпохи в современный контекст. Гости смогли насладиться зрелищным танцевальным номером в исполнении девушек в эффектных костюмах в духе выбранного стиля. Атмосферу праздника дополнял потрясающий антураж двухуровневого зала с причудливыми лестницами, колоннами и капителями, а также музыкальное сопровождение, соответствующее теме вечера. В распоряжении гостей было сразу три эффектных фотозоны.



Стоит отметить, что наши сотрудники — мастера перевоплощения — ответственно подошли к делу и основательно подготовились к фотосессии, полностью погрузились в выбранную тему и тщательно продумали свои наряды.

По завершении вечера генеральный директор компании Татьяна Николаевна Рачкова обратилась ко всем с напутственным словом на 2023 год, поблагодарила за продуктивную работу и поздравила с наступающими праздниками. Вечер получился насыщенным и динамичным, но в то же время камерным, уютным и по-дружески тёплым. Подходящая локация, насыщенная развлекательная программа, вовлекающий интерактив стали ярким финальным аккордом, оставив приятные эмоции и воспоминания.

 Титул «лучшая команда-2022» по праву получил офис Ивантеевка под руководством Екатерины Князевой: ребята стабильно показывали отличные результаты в течение года, занимая лидирующие позиции во внутреннем рейтинге компании.



Как создать команду

Светлана Викторовна Дряблѳва – управляющий директор «ТСН Недвижимости». Светлана рассказала, как выстроена работа коллектива компании, как удаётся достигать высоких целей в бизнесе и лояльности сотрудников.



Как давно вы работаете в компании и с чего начался ваш профессиональный путь?

Мой профессиональный путь в компании начался с 2011 года, с момента её основания. До ТСН я работала главным бухгалтером в сфере продаж продуктов питания, и недвижимость была мне абсолютно незнакома. После переезда из Краснодара в Подмоскѳвье знакомая пригласила меня на позицию офис-менеджера. Параллельно я изучала агентскую работу: назначала встречи, делала подборки покупателям, организовывала показы, подписывала договоры, принимала авансы и выезжала на сделки. За 12 лет я доросла до позиции управляющего директора и могу с уверенностью сказать, что все бизнес-процессы компании мною изучены и проработаны на практике.

Как формировалась команда «ТСН Недвижимости»?

Когда я пришла в компанию, здесь работали всего 9 человек. Коллектив за 12 лет сильно вырос. Сейчас нас более трёхсот. Открыты новые подразделения, сформированы операционные департаменты. Конечно же, пришло много новых людей. Есть сотрудники, которые по определенным обстоятельствам покидали компанию, но затем возвращались. Есть такие, с кем наши дороги разошлись. За время работы в компании многие сотрудники значительно продвинулись по карьерной лестнице. Команда формируется как за счёт набора с общего рынка труда, так и за счёт привлечения новых сотрудников из сферы влияния: из бывших клиентов, друзей и знакомых наших коллег.

Наши сотрудники — основная ценность нашей компании. Мы ценим каждого члена команды, для нас важен профессиональный рост и процветание каждого

из них. Мы работаем с людьми и для людей. Для карьерного и личного роста наших сотрудников мы разработали авторский курс «Успешный старт», создали Школу стажѳров, где опытные наставники помогают быстро адаптироваться и достигать первых результатов. Для каждого сотрудника разрабатывается индивидуальный план развития. Он помогает сформулировать личные и профессиональные цели и найти пути и методы их достижения. Все отделы продаж и операционные департаменты знают свои командные цели и вместе работают над их достижением.

Как достичь слаженности команды?

Не выстраивая долгосрочных отношений с клиентами и коллегами, мало чего добьѳшься. Основа нашего успеха в том, что мы ценим людей и искренне заинтересованы в соблюдении их интересов и решения их задач. У нас есть общая цель и выстроено эффективное взаимодействие. Поэтому команда работает, как единый слаженный механизм. Вот ключевые факторы успеха.

- Общие цели, которые известны всем и одинаково значимы для каждого из нас.
- Мощная мотивация и сознательность. Все члены команды искренне хотят, чтобы цели были достигнуты. Мы работаем на результат. Достижения команды — высшая ценность, поэтому никто не жалеет личных ресурсов.
- Оптимальная численность каждого отдела. Численность в 15-20 человек позволяет руководителю уделять внимание каждому.

Миссия нашей компании

Помогать в достижении целей сотрудникам и клиентам; строить прибыльное и перспективное сотрудничество с партнёрами для достижения лидирующих позиций на рынке недвижимости и для роста благосостояния нашей команды.

Ценности нашей компании

Партнёрство — основа построения долгосрочных отношений

Честность и порядочность — основа формирования доверия

Высокий уровень подготовки сотрудников — основа предоставления качественного сервиса

Безупречная репутация и надёжность — основа построения лояльности

Позитивное мышление и активная жизненная позиция — основа развития и процветания

Главный принцип нашей работы

Относись к клиенту и коллегам так, как хочешь, чтобы относились к тебе!

- Открытость и отсутствие жёсткой иерархии. Внутри команды есть организационная структура, но все сотрудники имеют право голоса и мнение каждого ценно.
- Коллегиальность. Решения в команде принимаются совместно в процессе обсуждения. Даже в разработке стратегических целей компании и команд принимают участие все сотрудники.
- Координация деятельности. Мы проводим регулярные планёрки и совещания, чтобы действия всех членов команды были согласованы, не дублировались и не противоречили друг другу.
- Регулярное обсуждение результатов. Участники команды обсуждают и анализируют проделанную работу, получают обратную связь от руководителя и друг от друга.

Где брать управляющих сотрудников: возвращать из своих или приглашать специалистов извне?

Используем оба подхода. Мы формируем кадровый резерв из действующих сотрудников и приглашаем квалифицированных специалистов с общего рынка труда. Конечно, специалистам, выросшим в компании, гораздо проще на новой должности за счёт понимания всех стандартов работы и знания бизнес-процессов компании. У нас есть курс подготовки кадрового

резерва, и все желающие профессионально расти могут на нём освоить все необходимые управленческие навыки. Приглашённых специалистов мы обучаем отдельно, адаптируем и помогаем быстро выйти на результат.

Расскажите про систему мотивации в компании

Я считаю, что система мотивации в нашей компании — одна из лучших среди агентств недвижимости. Это совокупность мощных инструментов материальной и нематериальной мотивации, нацеленных на рост личных и командных показателей работы: система грейдов, премии, бонусы, подарки, корпоративные мероприятия, и наша внутренняя валюта — риалты, — которую агент может потратить по своему усмотрению на любой пункт из многочисленного меню подарков от компании.

Материальная мотивация в компании регулярно совершенствуется. Каждый сотрудник в любой момент может легко посчитать, сколько он заработал и какие показатели нужно подтянуть, чтобы повысить свою процентную ставку и доход.

В компании хорошо развита система нематериальной мотивации. Есть система грейдов для агентов. Ежемесячно, ежеквартально и ежегодно подводятся итоги работы и формируется рейтинг лучших отделов продаж и лучших агентов компании. Внутри каждого отдела ежемесячно премируется тройка лучших агентов. Очень популярны среди сотрудников номинации «Агент-миллионер» и «Выполнить и перевыполнить», победители которых получают крупные денежные призы и подарки. По итогам года мы подводим итоги в номинации «Брось вызов!», победитель которой получает премию более миллиона рублей. Лучший агент квартала получает купон на отдых для двоих в одном из пяти лучших отелей Подмосковья, где можно восстановиться и прекрасно провести время.

Для нас важны соревнования не только в индивидуальном, но и в командном зачёте. Для объединения сотрудников и построения сильной команды мы проводим корпоративные обучающие мероприятия, организуем совместные поездки и тимбилдинги. Каждый квартал для лучшего офиса компании организуется корпоративное мероприятие по индивидуальной программе. А лучшая команда года отправляется отдыхать в загородный отель, где их ждёт увлекательная программа.

Уверена: любой новичок будет приятно удивлён возможностям профессионального и личного роста в нашей компании!

Система мотивации как основной элемент корпоративной культуры

20 апреля руководитель компании Татьяна Рачкова модерировала семинар HR блока на Всероссийском жилищном конгрессе в Сочи и выступила с докладом о системе мотивации

Мотивированные сотрудники работают лучше: они закрывают задачи вовремя или даже раньше срока, успевают сделать больше, выполняют задания качественнее. Это помогает компании достичь целей в нужные сроки и увеличить доходы.

Как внедрить систему мотивации и сделать её эффективной, разбирали на примере нашей компании. Обучение, рост и развитие агентов, наставничество



и адаптация новичков, внутрикорпоративные конкурсы и соревнования, тимбилдинги и совместный отдых, различные корпоративные мероприятия и творческий подход в организации работы помогают каждому сотруднику «ТСН Недви-

жимости» раскрыть свой потенциал и стать востребованным профессионалом. Это уникальный практический опыт, которым стоило поделиться, и мы рады, что в рамках Конгресса получили такую возможность.



Всероссийский жилищный конгресс в Сочи — одно из крупнейших мероприятий на рынке недвижимости России. Форум собрал более 6100 участников, в числе которых — руководители риэлторских агентств, банков, юридических и страховых компаний, а также ведущие девелоперы и застройщики. В рамках деловой программы выступили около 580 спикеров: руководители крупнейших агентств, строительных компаний, аналитики, бизнес-тренеры и эксперты рынка недвижимости.

Корпоративная культура — фундамент построения успешной компании

Зимой руководитель компании Татьяна Рачкова выступила с презентацией о построении корпоративной культуры на Московском риэлторском форуме «Fresh Up!»

Презентация вошла в блок «Рекрутинг. Всё о командах» и была посвящена феномену корпоративной культуры как фундаменту построения успешной компании.

Главная цель корпоративной культуры — создать идеальное пространство для максимально эффективного взаимодействия внутри коллектива. Сюда входят не только корпоративные мероприятия, но чёткие стандарты общения, понятные ценности, система материальной и нематериальной мотивации, традиции, обычаи и ритуалы, удобные офисы со всем необходимым, фирменный стиль — всё это сплачивает коллектив и позволяет команде достигать высоких результатов.

Мы рады быть частью профессионального сообщества, делиться идеями и практическими

советами. Пусть наш опыт станет примером для остальных компаний, которые так же, как и мы, стремятся обслуживать клиентов по самым высоким стандартам качества и поддерживать высокую лояльность сотрудников.

Московский риэлторский форум «Fresh Up!» (освежись!) — масштабное мероприятие для специалистов в сфере недвижимости, организованное Гильдией риэлторов Москвы (ГРМ).

12 лет на рынке недвижимости

25 февраля наша компания отметила свой 12-й день рождения. За это время мы многого достигли, и нам есть чем гордиться.



Наша компания является одним из лидеров рынка недвижимости Подмосковья северо-восточного направления. Более 1000 семей каждый год становятся счастливее благодаря слаженной работе нашей команды.



«ТСН Недвижимость» — не только агентство в классическом его представлении, но и надежный партнёр и консультант, которому доверяют управление своими активами в сфере недвижимости.

Мы профессионалы, для которых не существует невыполнимых задач. Главный принцип нашей работы: «Относись к людям так, как хочешь, чтобы относились к тебе». Именно поэтому довольные клиенты возвращаются к нам и приводят родственников и друзей.

Наша команда растёт и развивается с каждым днём, а профессионализм сотрудников подтверждён многочисленными дипломами и наградами.



Мы, как никто другой, осознаём ценность построения долгосрочных отношений как в жизни, так и в бизнесе. Уверены, что впереди у нас новые горизонты и открытия.

Лучший агент 2022 года

2022 год был непростым для бизнеса. Сложности коснулись и недвижимости. Но команда «ТСН Недвижимости» успешно справилась с трудностями и показала высокие результаты. После комплексной оценки работы сотрудников, лучшим агентом 2022 года стала Светлана Сонникова, офис Ивантеевка.

Мы встретились со Светланой, чтобы узнать, что ей помогает достигать высоких результатов в работе.

Светлана, в этом году ты стала лучшим агентом.

Расскажи, что тебе помогло достичь таких высоких результатов?

Екатерина Сергеевна Князева и её «мотивационный посох» (смеётся — прим. ред.). А если серьёзно, то любовь к работе, рвение к победе, желание развиваться. Мы часто сталкиваемся с определёнными сложностями в работе, и внутреннее стремление к решению непростых задач очень помогает.

Как новому сотруднику настроиться на достижение целей в компании?

В первую очередь, запастись терпением. Конечно, сейчас новичкам проще развиваться: у нас есть программы обучения: курс «успешный старт», школа стажёров. Кроме того, в офисах за каждым новым сотрудником закрепляется наставник, сопровождающий его на первых этапах работы. Это очень классная база знаний, которую дают наши коллеги. В этом смысле нам, тем кто пришёл в компанию много лет назад, было сложнее погружаться в профессию, «набивать шишки» и набирать опыт.

Ты помнишь свои первые шаги в недвижимости?

Конечно! Я была, как слепой котёнок. Я пришла в «ТСН Недвижимость» в 20 лет, и на то время это была моя первая серьёзная работа: сидела и изучала



документы, нормативно-правовые акты, глубоко погрузилась в изучение юридического блока. Наследство, договор купли-продажи, рента, дарение — всё это было для меня тёмным лесом. Но я поставила себе цель: изучить, понять и эффективно применять всё это в работе. Ведь наша главная задача — оказать компетентную помощь клиенту в любых вопросах недвижимости.

Ты помнишь первую свою сделку?

Очень хорошо помню. Это был клиент из «отказа». Безумно сложная сделка. Представьте: альтернатива, опека, занижение, ипотека, наследство — и всё это один объект. Но ничего, справилась. Спасибо Екатерине Сергеевне, которая мне очень помогла в процессе, подсказывала, советовала, направляла. Такой опыт вселяет веру в себя и свои силы.

Как ты справлялась с «холодными» звонками?

Холодные звонки — это первое, с чего мы начинаем путь в профессию риэлтора. Конечно, это непросто, ведь на том конце провода встречаются разные люди: кто-то вежливо сообщает о нежелании сотрудничать, но есть и те, кто реагирует неадекватно. Были случаи, когда и матом «крыли», и угрожали. Я человек позитивный, поэтому всегда стараюсь сгладить острые углы в общении. Со мной в офис пришли ещё два человека, которые в первый же день работы с «холодными» звонками сдали телефоны и покинули компанию. Не каждый готов работать в таком режиме. Тут всё зависит от ваших целей, характера и внутреннего стержня.

Как долго ты работаешь в «ТСН Недвижимости»?

В сентябре прошлого года была годовщина: 6 лет. За эти годы ты уже наработала хорошую клиентскую базу. Тебя, наверное, знает каждый, кто так или иначе сталкивался с недвижимостью? Всё верно. Сегодня я работаю только с рекомендациями от своих клиентов. Но это не значит, что через полгода или год агент начнёт работать исключительно в таком формате, без «холодных» обзвонков. Например, у меня поток рекомендаций пошёл спустя 3 года, когда уже была наработана клиентская база. А формировала я её только с помощью личного общения



По традиции, награды агентам года вручаются на новогодней вечеринке

и взаимодействия, потому что такие инструменты, как «раскидки», были безрезультатны.

Что, на твой взгляд, клиенты больше всего ценят во взаимоотношениях с агентом?

Я всегда говорю честно. По сути, я представляю и отстаиваю интересы клиента. Я не общаюсь с ними по скрипту, а веду переговоры открыто и доходчиво.

Бывает, что клиент хочет продать недвижимость гораздо выше её рыночной стоимости. В этой ситуации важно, чтобы клиент понимал, что пришёл к эксперту и прислушался к моим доводам. В противном случае, я просто не возьмусь за ведение этого проекта. Зачем впустую тратить его время и своё, когда всё очевидно?

Какими качествами, на твой профессиональный взгляд, должен обладать успешный агент?

В первую очередь, терпение. А вообще, у каждого агента должны быть свои цепляющие «фишки». Что касается меня, то скажу так: я всегда вежлива и пунктуальна с клиентами, стараюсь никогда не спорить, но всегда выражаю свою точку зрения по всем вопросам. Также агент должен уметь слушать и слышать — это залог начала взаимоотношений с клиентом. Кроме того, важно обладать стрессоустойчивостью, которая помогает абсолютно в любой ситуации.

Светлана, спасибо. Желаем тебе дальнейших профессиональных успехов.



Масленичные гулянья

Участие в праздниках – добрая традиция нашей компании.

В последний день Масленицы, 26 февраля, «ТСН Недвижимость» присоединились к гуляньям на площадях подмосковных городов.

Уже не первый год «ТСН Недвижимость» принимает участие в праздничных мероприятиях в городах присутствия. Для нас это добрая традиция. В этот раз масленичные гулянья развернулись на площадях в Пушкине, Щёлкове и в посёлке городского типа Свердловский. Для жителей была подготовлена насыщенная развлекательная программа с выступлениями творческих коллективов, народными забавами, хороводами, танцами, играми и конкурсами.

Мы предлагали нашим гостям провести время не только весело, но и с пользой. Все желающие могли получить бесплатные консультации наших специалистов по вопросам продажи, покупки или аренды жилья. Также гости приняли участие в розыгрыше приятных сувениров «ТСН Недвижимости». Колорит любимого народного праздника поддерживали приглашённые аниматоры.

Лес Победы

13 мая сотрудники офисов «ТСН Недвижимости» в Балашихе, Щёлкове и Мытищах приняли участие в ежегодной эколого-патриотической акции «Лес Победы».

В этот день на территории всех муниципальных образований Московской области местные жители, а также представители компаний, общественных организаций и государственных структур высаживали деревья в память о героях, родных и близких, погибших в Великой Отечественной войне.

Акция «Лес Победы» проходит в Подмосковье с 2013 года. Она направлена на восстановление и сохранение наших природных и лесных богатств, а также является символом Победы и памяти.

«ТСН Недвижимость» занимает социально ответственную позицию, мы были рады присоединиться к такому важному

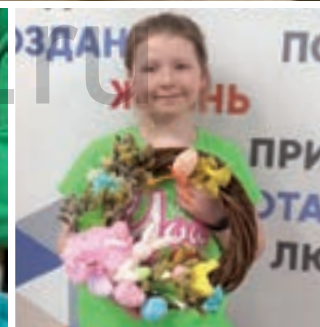




Не обошлось без традиционных угощений: горячего чая и блинов. Все, кто присоединился к нам в этот выходной день, получили заряд бодрости, радости и позитива, согрели друг друга улыбками и отличным настроением — то, что нужно, чтобы встретить приход долгожданной весны.

Мастер-классы для детей

С октября прошлого года мы стараемся регулярно проводить развивающие мастер-классы для детей сотрудников в головном офисе компании, в бизнес-центре «Ярд».



событию и в этом году. В Щёлкове деревья сажали на Заречной улице, в Балашихе — на проспекте Ленина, в Мытищах — в парке «Яуза». Благодарим коллег за активное участие.

Сотрудники «ТСН Недвижимости» давно просили помочь с организацией досуга для детей. Сказано — сделано. Дети лучших агентов получили возможность посетить мастер-классы бесплатно. Надеемся в дальнейшем организовывать такие мероприятия чаще, чтобы они стали ещё одной доброй традицией нашей компании.

К Новому году компания подготовила сюрприз для детей сотрудников — мастер-класс по созданию рождественской композиции из еловых веток. Накануне новогодних каникул в бизнес-центре воцарилась атмосфера творчества и вдохновения. Дети создавали настоящие произведения новогоднего искусства. После того,

как работа над композициями завершилась, в гости к ребятам заглянул Дед Мороз. Ребята показали ему свои поделки, дали названия каждой композиции и конечно же, рассказывали стихи и водили хоровод. На прощание дети пообещали Дедушке Морозу, что будут послушными и будут хорошо учиться.

Накануне 23 февраля дети расписывали пряники — вкусные и красивые подарки для пап и дедушек. В марте дети осваивали технику «шерстяная акварель» — мягкое, тёплое и уютное творчество, а в апреле вместе с родителями декорировали пасхальные корзины и венки.



Карьера в ТСН

- Возможность неограниченного дохода
- Дружная команда профессионалов
- Постоянное обучение и развитие
- Реальная помощь людям в решении важных вопросов



Подробнее:
tsnedv.ru/vacancy/

HR-департамент
+7 926 116 9716
govorova.v@tsnedv.ru

