



Gaudens

365 NÁBOROVÝCH HR AKTIVIT PRO REALITNÍ KANCELÁŘE

**PRAKTICKÁ MAPA PRO NABÍRÁNÍ NOVÝCH MAKLÉŘŮ
A BUDOVÁNÍ SILNÉHO TÝMU KROK ZA KROKEM**





Vážení majitelé realitních kanceláří a manažeři týmů,

silný tým je základem každé úspěšné realitní kanceláře. Když se daří personalistika a nábor nových lidí, daří se i obchod, týmová energie a růst. A dobrá zpráva je, že nábor může být přirozenou a smysluplnou součástí vaší práce - ne jen otravným úkolem, který odkládáte.

Tento materiál vznikl proto, abyste měli po ruce konkrétní inspiraci. Praktické nápady, které můžete kdykoliv otevřít a rovnou něco z nich použít. Ne teorie, ale věci, které skutečně fungují - ověřené v terénu, nasbírané v každodenním kontaktu s makléři, manažery a kanceláři po celé republice.

V realitách a v podpoře realitních týmů se pohybuji přes třicet let. Ať už jako obchodník, nebo jako konzultant realitním kancelářím či poradce pro nováčky, jedno se opakuje pořád dokola: Největší rozdíl mezi úspěšnou realitní kancelář a těmi ostatními je v lidech. A k nim se často nedostanete přes inzerát, ale přes vztahy.

V tomto materiálu najdete 365 náborových HR aktivit. Není třeba je dělat všechny. Ale když si vyberete jednu každý den - nebo jednu týdně - dřív nebo později se to projeví. Nábor nových lidí - spolupracujících makléřů - je jako kondice. Čím častěji ho děláte, tím víc se zlepšujete. A každé „ne“ vás posune blíž k „ano“.

Ať vám tento přehled pomáhá poskládat silný tým.

Takový, se kterým je radost růst i podnikat.



za tým Realitní akademie Gaudens,

Petr Pavlíček



OBSAH

Úvod	4-5
Náborové HR aktivity:	
Osobní kontakt a networking (50 aktivit)	6-9
Online marketing a značka atraktivní realitní kanceláře (50 aktivit)	9-12
Přímé oslovování kandidátů na pozici makléře (50 aktivit)	12-15
Spolupráce a doporučení (50 aktivit)	15-18
Reklamní a náborové kampaně (50 aktivit)	18-21
Kreativní a guerilla nábor (50 aktivit)	22-25
Budování lokální značky realitní kanceláře (65 aktivit)	25-28
30denní akční plán pro manažery a majitele RK:	
Akční plán při zakládání realitní kanceláře na zelené louce	28-30
Akční plán při rozšiřování a budování existujícího týmu	30-32
Praktický průvodce každodenní realitou:	
31 manažerských tipů - pokud se začíná na zelené louce	32-35
31 manažerských tipů - pokud se rozšiřuje stávající tým	35-37
Závěr	37-39

PODPORA PRO REALITNÍ KANCELÁŘE A SAMOSTATNĚ PODNIKAJÍCÍ MAKLÉŘE
www.gaudens.cz



Letos společně s vámi slavíme 30 let Realitní akademie Gaudens.
Děkujeme za vaši důvěru.

