



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 e-book 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



Nábor jako základ růstu - a proč ho (pořád) odkládáme

Silný tým je základ úspěšné realitní kanceláře. Když máte kolem sebe schopné lidi, všechno jde snáz: obchod, růst i atmosféra.

Ale kde takové lidi vzít?

Odpověď známe všichni - nábor.

Jenže zatímco víme, že nábor nových lidí je klíčový, často ho odkládáme. Proč?

Nábor jako neviditelný základ

Nábor je jako kořeny stromu. Nejsou vidět - ale bez nich neroste nic. Mnoho majitelů a manažerů realitních kanceláří věnuje spoustu energie péči o stávající tým, klienty, provoz, školení, marketing. A to je v pořádku. Ale pokud současně nepřicházejí noví lidé, dřív nebo později narazíme na strop.

Často se to projeví nenápadně:

- Únavou stávajících makléřů.
- Slábnoucí energií v týmu.
- Poklesem inovací, sdílení a přirozeného tlaku na výkon.
- A v horším případě i odchodem těch, kteří se „už nemají kam dál posunout“.

Když se přestane nabírat, tým stárne - ne věkem, ale nastavením.

Nábor přináší novou krev, novou perspektivu, nový impuls.

Proč to tak často odkládáme?

Přesto je nábor nových kolegů často to první, co manažer odloží „na příště“. Proč?

1. Protože je to dlouhodobé.

Nábor většinou nepřináší výsledek hned. A my máme tendenci dávat přednost věcem, které mají okamžitý efekt - schůzky, podpisy, smlouvy.

2. Protože není urgentní.

Když manažer neřeší akutní personální problém, nábor odsune. Jenže když problém nastane, je často pozdě.

3. Protože není snadný.

Nábor není algoritmus. Vyžaduje kreativitu, energii, vytrvalost. Je to práce s lidmi, emocemi, nejistotou.

4. Protože jsme už zkoušeli inzerát - a nikdo se neozval.

A máme pocit, že „lidi nejsou“. Jenže nábor není jen o inzerátech.



Nábor není inzerát. Nábor je přístup.

Nábor není jen zveřejnění pracovní nabídky. Je to způsob myšlení, komunikace, vnímání příležitostí kolem sebe.

Je to schopnost:

- vidět potenciál i v lidech, kteří si o práci neřekli,
- přemýšlet, s kým by nás bavilo spolupracovat,
- vyprávět příběh kanceláře tak, aby přitahoval,
- být aktivní - ale přirozeně, lidsky, bez tlaku.

A hlavně: nábor je o budování vztahů.

Lidé většinou nepřijdou „protože jste hledali“, ale protože jim to dávalo smysl, cítili přijetí nebo byli osloveni ve správnou chvíli.

Každá kancelář je značka. A každá značka něco vysílá.

Zeptejte se sami sebe:

- Co si lidé myslí, když slyší jméno vaší kanceláře?
- Znají vás jako místo, kde se dobře pracuje?
- Vidí zvenčí, jaká je u vás energie, kultura, atmosféra?
- Mluví o vás lidé, i když zrovna nehledají práci?

Pokud ne - není to výtka. Je to výzva. Změnit to. Přizvat nové lidi. A zviditelnit, co tvoříte.

Nábor není o číslech. Je o vztazích.

Není cílem přivést co nejvíc lidí. Cílem je přivést správné lidi - ty, kteří sednou do vašeho týmu, přinesou chuť růst a budou u vás chtít zůstat. Proto je důležité nehledat jen výkon, ale i charakter, zápal, lidský soulad. Makléře makléřem být naučíte. Hodnoty si ale přináší každý sám.

Nábor jako součást vaší identity

Neberte nábor jako „něco navíc“. Berte ho jako přirozenou součást vedení kanceláře. Stejně jako plánování, schůzky nebo porady. Každý kontakt může být začátek vztahu. Každý rozhovor může být začátek spolupráce. Každá aktivita v tomto e-booku může být ten krok, který někoho přivede do vašeho týmu.

...
...
...
...
...
...
...
...
...
...



...
...
...
...
...
...
...
...
...
...
...

Slovo autora na závěr:

Děkuji vám, že jste dočetli až sem.

Tento e-book jsem připravoval s jediným cílem: pomoci majitelům realitních kanceláří a manažerům, kteří chtějí budovat silné realitní týmy. Ne rychle. Ale smysluplně. Dlouhodobě. Lidsky.

Čerpal jsem ze třiceti let zkušeností v realitách - jako obchodník, školitel, konzultant i poradce realitním kancelářím, které se rozhodly růst. Vím, že nábor nových spolupracovníků není snadná disciplína. Ale zároveň vím, že právě v něm leží jeden z největších rozdílů mezi průměrnou kanceláří a tou, která něco tvoří.

Nemusíte dělat všechno. Stačí dělat něco - pravidelně, vědomě, s chutí. A uvidíte, co to udělá s vaším týmem. S vaší značkou. A možná i s vámi samotnými.

Budu rád, pokud vám tento e-book přinese inspiraci, nový pohled - nebo třeba jen jednu jedinou aktivitu, která spustí zajímavý rozhovor. A pokud vám kdykoliv budu moci být nápomocen osobně - ozvěte se. Rád vás podpořím.

S úctou a přáním dobrých lidí kolem vás,
Petr Pavlíček

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.

