

**AVER**

**Komandas līdera  
darba apraksts**

**2024**

## Minimālās prasības nekustamā īpašuma komandas līderim, kā aģentam:

- Komisiju apgrozījums **9000 EUR/ceturksnī** (3000 EUR/mēnesī)
- Minimālais komisijas apjoms no viena darījuma:
  - **3000 EUR (pārdošana)**
  - **1000 EUR (īre)**
- **2** jauni rakstiski noslēgti ekskluzīvās sadarbības līgumi mēnesī ar objektu īpašniekiem
- **700** mārketinga punkti mēnesī
- **15** ievadīti pircēji CRM datubāzē
- Minimālā komisija sadarbības līgumos - **5% no darījuma summas**
- Minimālais objektu skaits aģenta portfeli - **8 objekti**

## Minimālās prasības nekustamā īpašuma komandas līderim:

- Nokārtoti **visi** eksāmeni
- Vismaz **1 gada** personīgā pieredze aģenta darbā
- Vismaz **15** personīgi veiktie pārdošanas darījumi
- Minimālais komandas apgrozījums:
  - **30 000 EUR/ceturksnī**
  - (10 000 EUR/mēnesī)

## Komandas līdera pienākumi:

### Aģentu atlase

- › Darba sludinājuma izveide un publicēšana darba sludinājumu platformās
- › Ievietot publikācijas sociālajos tīklos par vakanci
- › Organizēt un vadīt telefona un klātienes intervijas
- › Kandidāta izpildītā uzdevuma pārbaude
- › Uzturēt nepieciešamo aģentu skaitu komandā

### Izpētes pārbaude un agriezeniskā saite

- › Dzīvokļa izpētes pārbaude un agriezeniskās saites sniegšana
- › Mājas izpētes pārbaude un agriezeniskās saites sniegšana
- › Zemesgabala izpētes pārbaude un agriezeniskās saites sniegšana

### Lomu spēles

- › Zvans ar objekta īpašnieku
- › Pirmā tikšanās ar īpašnieku
- › Otrā tikšanās ar īpašnieku
- › Ienākošais zvans no pircēja
- › Objekta prezentācija pircējam

### Aģents ēno komandas līderi

- › Aģents nāk līdzī uz līdera pirmo tikšanos ar īpašnieku
- › Aģents nāk līdzī uz līdera otro tikšanos ar īpašnieku
- › Aģents nāk līdzī uz līdera objekta prezentāciju

### Komandas līderis ēno aģentu un sniedz atgriezenisko saiti

- › Līderis noklausās aģenta auksto zvanu un sniedz atgriezenisko saiti
- › Līderis nāk līdzī uz aģenta pirmo tikšanos ar īpašnieku un sniedz atgriezenisko saiti
- › Līderis nāk līdzī uz aģenta otro tikšanos ar īpašnieku un sniedz atgriezenisko saiti
- › Līderis nāk līdzī uz aģenta objekta prezentāciju un sniedz atgriezenisko saiti

## Koučings

- › Vismaz stundu gara tikšanās ar aģentu par viņa rezultātiem, mērķiem un izaugsmi
- › Ikdienas rīta sazvanīšanās par iepriekšējās dienas rezultātiem un izdarīto
- › Līderis noklausās aģenta veiktos ierakstus no tikšanās reizēm vai zvaniem un sniedz atgriezenisko saiti

## Papildus uzdevumi

- › Komandas līderis novada pirmdienas sapulci un sagatavo prezentāciju un saturu
- › Komandas līderis novada vai organizē apmācības
- › Komandas līderis organizē un novada komandas saliedēšanās pasākumu

## Pārējie pienākumi

- › Veikt nekustamā īpašuma aģenta pienākumus gadījumos ar VIP klientiem un sarežģītu darījuma gaitu
- › Apmācīt un sagatavot nekustamo īpašumu aģentus (lai tie būtu spējīgi nokārtot eksāmenus un sniegt augsta līmeņa servisu klientiem)
- › Veikt uzņēmuma un privāto mārketingu, lai piesaistītu jaunus klientus
- › Koordinēt ienākošo klientu nodošanu nekustamā īpašuma aģentiem
- › Veikt nekustamo īpašumu aģentu izpēšu analīzi un dot apstiprinājumu pirms to prezentēšanas klientam
- › Vadīt pirmdienas sapulces
- › Organizēt piektdienu apmācības (3 reizes mēnesī) un sastādīt grafiku vai organizēt saliedēšanās pasākumus (reizi mēnesī)
- › Organizēt un vadīt ikmēneša viens pret viens tikšanās ar aģentiem (2 reizes mēnesī)
- › Organizē un uztur "uzvaras rituāla" tradīciju (*Sales Bell*, gongs utml.)
- › Izsniedz mēneša labākajam darbiniekam atzinības rakstu publiski komandas sapulcē
- › Sniegt visa veida atbalstu nekustamā īpašuma aģentiem - mutiski, ar kontaktiem, padomiem, lai sekmētu darījumu noslēgšanu
- › Ar savu iniciatīvu veikt visa veida darbības, kas sekmē jaunu klientu pieplūdumu, esošo procesu efektivizēšanu, uzņēmuma un aģentu atpazīstamību
- › Veikt kvalitātes kontroli, pārlicinoties vai aģenti pilda uzdevumus pēc AVER standartiem
- › Saņemt un organizēt komandas dokumentu - līgumu, rēķinu, aktu un citu dokumentu glabāšanu, arhivēšanu
- › Sagatavot atskaiti par komandas ieņēmumiem, izdevumiem un paveikto
- › Sniegt atskaites uzņēmuma vadībai

## Minimālais komandas līdera darbību standarts un Key Performance Indicators (KPI)



Saņemtās  
komisijas



Pirmā tikšanās



Conversion Rate



Otrā tikšanās



Conversion Rate



Sadarbības līgumi



Īpašuma prezentācijas



CRM pievienotie  
pircēji



Objektu vērtība



Objektu skaits



Mārketinga punkti



Atsauksmes



Darījumu skaits



Vidējā darījuma summa



Klātienes intervijas



Komanda

### Atalgojums

- > No saviem personīgajiem darījumiem - **60 %**
- > No savas komandas aģenta - **6 %**
- > **500 EUR** no viņa aģenta pirmā darījuma, ja aģentu ir piesaistījis uzņēmums
- > **1500 EUR** no viņa aģentu pirmā darījuma, ja aģentu ir piesaistījis pats

# Eksāmeni un uzdevumi, kas jānokārto

## Uzdevumi:

- ① Kā attīstīt drosmi?
- ② Kā attīstīt paškontroli?
- ③ Kā attīstīt spēcīgu taisnīguma izjūtu?
- ④ Kā attīstīt spēju pieņemt noteiktus lēmumus?
- ⑤ Kā attīstīt ieradumu izvirzīt mērķus un plānus?
- ⑥ Kā attīstīt ieradumu paveikt ne tikai to, par ko maksā?
- ⑦ Nopērc un izlasi grāmatu - *"Kā iegūt draugus un ietekmēt cilvēkus"* (*Deils Kārnegijs*)
- ⑧ Nopērc un izlasi grāmatu - *"Extreme Ownership: How U.S. Navy SEALs Lead and Win"* (*Jocko Willink*)
- ⑨ Kā attīstīt spēju sadarboties?
- ⑩ Noklausīties un aizpildīt darba grāmatu *"6 BŪTISKAS RĪCĪBAS KOMANDU VADĪTĀJIEM"*
- ⑪ Kā pielietot *Eisenhower* matricu?
- ⑫ Kā pielietot *Time-blocking* metodi?
- ⑬ Kā pielietot *Pickle-jar* metodi?
- ⑭ Laika audits
- ⑮ Prāta "iztukšošana"
- ⑯ SMART mērķu metode
- ⑰ 3 līmeņu mērķu metode
- ⑱ Lielā mērķa sadalīšana mazākos
- ⑲ Prioritātes
- ⑳ Pareto princips
- ㉑ Aizpildīt darba burtnīcu *"Mērķi"* (kopā ar kādu aģentu)
- ㉒ Līdera pašnovērtējums
- ㉓ Aģenta novērtējums
- ㉔ Komandas novērtējums
- ㉕ Iepazīties ar E-grāmatām un ieteicamo literatūru
- ㉖ Novadīt pirmdienas sapulci un sagatavot prezentāciju
- ㉗ Efektīva uzruna komandai - Maslova vajadzību piramīda
- ㉘ Noklausies vadītāja runu un sagatavo atgriezenisko saiti
- ㉙ Noorganizēt komandas saliedēšanās pasākumu
- ㉚ Uzvaru reģistrs

- 31 Novadīt koučinga sesiju
- 32 Noorganizēt pārdošanas BINGO
- 33 Saraksts "30 emocionālie iemesli"
- 34 Rezultātu rāmis un problēmu rāmis
- 35 Savu emociju atpazīšana

### Eksāmeni:

- 1 Veiksmīga līdera īpašības un mentalitāte (tests)
- 2 Laika & enerģijas menedžments (tests)
- 3 Mērķi & prioritātes (tests)
- 4 Aģentu atlase (tests)
- 5 Aģenta atlase telefoniski & klātienē (lomu spēle)
- 6 Rezultātu vadība un KPI (tests)
- 7 Izaugsme un Pilnveidošanās (tests)
- 8 Koučinga sesija (lomu spēle)
- 9 Problēmu risināšana un lēmumu pieņemšana

### Uzņēmuma struktūra:

**Komandas līderis var saņemt uzdevumus un rīkojumus** no CEO

**Komandas līderis tiesīgs dot uzdevumus un rīkojumus:**

- > mārketinga nodaļā (īpašuma reklamēšanai, vizuālajam noformējumam, digitālajam mārketingam)
- > juridiskajai daļai (darījuma dokumentu sagatavošanai un dokumentu tulkojumi un apostilles)
- > IT nodaļā (atbildīgajam par ADMIN funkciju)
- > administrācijas nodaļai
- > personāla daļai