

W R O L I  
G Ł Ó W N E J  
S Z E F

6

E D Y C J A

**INFORMATOR**

DLA WŁAŚCICIELI  
BIUR I AGENCJI  
NIERUCHOMOŚCI &  
M E N E D Ż E R Ó W

1 1 - 1 2 - 1 3

kwiecień ` 24

# DLA KOGO?

Jeżeli pełnisz lub awansowałeś na dowolną funkcję szefowską z obszaru kierowania i zarządzania agentami w biurze nieruchomości (szef, menedżer, kierownik) i jednocześnie mierzysz się z wyzwaniami w obszarze rekrutowania właściwych ludzi lub efektywnego wdrażania ich do zarabiania, albo prowadzenia do regularnych wyników i ponadprzeciętnych rezultatów bądź utrzymywania najlepszych agentów w swoim biurze...

# DOWIEDZ SIĘ JAK

## PRZYCIĄGAĆ

KANDYDATÓW Z POTENCJAŁEM ZAMIAST POTENCJALNYCH KANDYDATÓW

## PROWADZIĆ

DO PEŁNI POTENCJAŁU TRANSAKCYJNEGO A NIE KU PRZECIĘTNOŚCI

## PRZEWODZIĆ

ŚWIADOMIE ZIDENTYFIKOWANĄ KULTURĄ A NIE KIJEM I MARCHEWKĄ

## REKRUTOWAĆ

WŁAŚCIWYCH LUDZI TRAFNIE DECYDUJĄC A NIE DECYDOWAĆ SIĘ NA PONOWNE ROZCZAROWANIE

## ROZWIJAĆ

DOJRZAŁOŚĆ AGENTÓW KU DOROSŁOŚCI ZAMIAST MĘCZYĆ SIĘ Z DZIEĆMI

## KIEROWAĆ

PROCESAMI I ODZYSKAĆ SPOKÓJ ZAMIAST KIEROWAĆ LUDŹMI I STRACIĆ NERWY

## WDRAŻAĆ

DO SKUTECZNEGO ZARABIANIA ZAMIAST DO SZYBKIEGO ODEJŚCIA

## UTRZYMYWAĆ

NAJLEPSZYCH AGENTÓW W FIRMIE A NIE BYĆ NA ICH UTRZYMANIU

## TWORZYĆ

EKOSYSTEM DO WZROSTU AGENTÓW NIE „HOSPICJUM DLA ZMARNOWANYCH TALENTÓW”

# ZDOBĘDZIESZ WIEDZĘ

Zdajemy sobie sprawę, że ilość przekazanej Uczestnikom na szkoleniu wiedzy może być dla niektórych przytłaczająca, dlatego naszą praktyką jest przekazywanie im po szkoleniu CAŁOŚCI materiału.

Sama tylko prezentacja dla Ciebie to ponad 200 slajdów wypełnionych treścią do których możesz wrócić w dowolnym momencie po szkoleniu w ramach pracy własnej.

# OTRZYMASZ NARZĘDZIA

## WYBRANE **NARZĘDZIA** REKRUTACYJNE

- Gotowy, modyfikowalny i opracowany skuteczny proces rekrutacyjny m.in.:
- Formularz Profilu Kandydata
- 3 etapowe rozmowy rekrutacyjne
- Formularz Oceny Kandydata
- Dostęp do 4 alternatywnych narzędzi – testów psychologicznych

## WYBRANE **NARZĘDZIA** WDRAŻAJĄCE

- Gotowy, modyfikowalny i opracowany przez IMDM skuteczny proces wdrożenia agenta: m.in.:
- M.E.W.A – Model Efektywnego Wdrożenia Agenta (100 dni krok-po-kroku)
- System Motywacji Osiągnięć – narzędzie wdrażające modelujące zdarzenia transakcyjne

- Jaki jest **profil idealnego kandydata na agenta nieruchomości na obecny czas** – a więc takiego, który ma zasadniczo większe szanse od innych, że **poradzi sobie w obecnych warunkach rynkowych?**
- Jak **mądrze prowadzić rozmowy** rekrutacyjne i **jakich narzędzi używać**, aby **zweryfikować potencjał** kandydata i **uniknąć pomyłki rekrutacyjnej?** Jak **uniknąć pułapek i gier** stosowanych przez kandydatów?
- Jak **zaplanować i poprowadzić** skuteczny proces **wdrożenia agenta do zarabiania** (a nie do odejścia)?
- Jak kontrolować rozwój agenta i zespołu w celu **osiągnięcia i utrzymywania, powtarzalnych wysokich rezultatów?**
- Jak **prowadzić zespół i nie zwariować?** Jak **efektywnie delegować i rozliczać z zadań?** Jak **odtruwać i reagować na kryzysy odpowiedzialności** agenta/zespołu. Kiedy i **w jaki sposób motywować** agenta/zespół?
- W jaki sposób **zwalniać, komunikować szefowskie decyzje i prowadzić trudne rozmowy?** **Jak skutecznie utrzymywać kluczowych, najlepszych agentów a nie być „na ich utrzymaniu”**

## WYBRANE **NARZĘDZIA DO** SKUTECZNEGO PROWADZENIA

- Algorytmy i gotowe, modyfikowalne skrypty dotyczące zadań: prowadzenia bilansów, operatywek, zebrań i inne
- Algorytmy i skrypty rozmów szefowskich dotyczących super-wizji, treningu, udzielania informacji zwrotnej i inne
- Modele i skrypty nagradzania, sankcji, odtruwania, zwalniania i innych trudnych rozmów
- Modyfikowalny Plan Naprawczy Agentów po kryzysie odpowiedzialności

## WYBRANE **NARZĘDZIA** RETENCYJNE

- Dwa modele retencyjne wraz ze skryptami rozmów z agentem

# M.E.W.A.

Model Efektywnego Wdrożenia Agenta to nasze autorskie, unikalne narzędzie, które pozwoli Ci zaplanować efektywne wdrożenie Twojego agenta do zarabiania.

Bez względu w jakim modelu pośrednictwa działasz, możesz samodzielnie zaplanować krok po kroku, na jakich czynnościach operacyjnych koncentruje się agent, dzień po dniu, aby przede wszystkim:

- Wykształcił opłacalne nawyki zbliżające do zarabiania
- Faktycznie zanotował zaplanowaną ilość transakcji w czasie wdrożenia
- Określić jego wyjściowy potencjał i wymodelować pełny potencjał przychodowości, który będzie mógł osiągnąć po okresie wdrożenia do 6, 12, 18 i 24 m-cy.

Możesz zaplanować w ten sposób okres wdrożenia nawet do 100 dni.

W trakcie procesu wdrożenia, jako szef możesz mierząc efektywność i progres czynności operacyjnych agenta, nie tylko obiektywnie potwierdzić czy zrekrutowałeś t.zw. Talent, ale również bardzo dokładnie określić jego docelowy transakcyjny potencjał.

M.E.W.A to spokojny szefowski sen i poczucie bezpieczeństwa dla adepta, który wie, że zarobi

Nawet jeśli rekrutujemy **właściwego** człowieka – wciąż nie gwarantuje to sukcesu. W wyniku wielu naszych szefowskich konsultacji szacujemy, że spośród agentów, którzy zdecydowali się odejść lub zostali zwolnieni – ponad 65% rotuje w okresie do 3 miesięcy od rekrutacji.

M.E.W.A. jest oparta o czynności operacyjne, tymczasem większość wdrożeń opiera się na przeładowaniu w krótkim czasie wiedzą i teorią.

Oczywiście w ramach Systemu M.E.W.A również jest miejsce na szkolenia. Przede wszystkim jednak M.E.W.A i powiązany z nią System Motywacji Osiągnięć budują opłacalne nawyki operacyjne i wdrażają do regularnego, efektywnego zarabiania a nie do doktoratów z teorii.

## SYSTEM MOTYWACJI OSIĄGNIĘĆ

**System Motywacji Osiągnięć** to kolejne z naszych autorskich narzędzi, które stosuje się na etapie wdrożenia, równoległe z MEWA.

System opiera się na pakietach zadań do zrealizowania, które opłaca się osiągnąć ponieważ wiążą się nie tylko z nagrodą, ale – co bardzo istotne – ich zdobycie dodatkowo przyspiesza Adepta do transakcji.

Stopień trudności poszczególnych osiągnięć, zwiększa się wraz z rozwojem umiejętności i doświadczeniem Adepta.

*Trudność tworzenia mądrych systemów motywacyjnych polega na świadomości nie tylko jawnych, ale także ukrytych celów szefa czy menedżera.*

*Opracowany przez nas system dalece wykracza poza odpowiedź na pytanie „jak go zmotywować, aby robił więcej?” – oferując typowe benefity. Tego typu rozwiązania działają nieźle tylko w teorii, najczęściej dostarczając krótkotrwałych podnieć, które szybko tracąc na wartości, de facto demotywują, zwłaszcza w obliczu trudności jakie napotyka agent na początku swojej drogi.*

Opracowany przez nas system dostarcza serii wzmocnień, bardzo istotnych w początkowym etapie rozwoju w zawodowej roli agenta nieruchomości, kształtuje opłacalne nawyki, siłę woli oraz poczucie własnej wartości w roli.

Można zatem powiedzieć, że nas system odpowiada na pytanie: „Jak sprawić, aby agent pracował mądrzej i efektywniej?”

Uczestnicy szkolenia otrzymają gotowy do zastosowania **System, wraz z kompletem przygotowanych zadań - osiągnięć**. Ponieważ system jest modyfikowalny, każdy może na bazie istniejącego opracować własny, jeszcze lepiej dopasowany do jego modelu pośrednictwa

Dr Heidtman poprowadzi warsztaty dla decydentów, oparte na technologii Insight Discovery, pozwolą one Uczestnikom zyskać głębszy wgląd w siebie i swoją zawodową menedżerską rolę.

- łatwiej zrozumiesz w jakim stylu osobistym operujesz Ty i inni co będzie wspierało Twoją komunikację z zespołem i jego poszczególnymi członkami. Dzięki temu przykładowo delegowanie, rozliczanie z zadań lub bilansowanie - staną się łatwiejsze dla Ciebie i efektywniejsze dla Twoich ludzi.

- zidentyfikujesz swoje naturalne zasoby i rezerwy, dzięki czemu zrozumiesz, które z posiadanych przez Ciebie naturalnych potencji rozwijać bo się opłaca. Być może okaże się też, że pewnych swoich cech i talentów, nie używasz w roli szefowskiej a powinienes, bo się opłaca szczególnie.

*„(...) Ponieważ świadome przywództwo zaczyna się od siebie”*

W kolejnym module, dotyczącym Kultury Organizacyjnej Dawid wraz z Joanną wskażą narzędzia i rozwiązania pozwalające na świadome opracowanie, komunikowanie i używanie Kultury jako potężnego narzędzia wpływu, zarówno na etapie rekrutacji jak i wdrożenia oraz prowadzenia.

*„(...) W każdym biurze nieruchomości funkcjonuje jakaś kultura. Nawet jeśli nie jest nazwana, określona i świadomie używana – ona istnieje. Jest jednak różnica pomiędzy kulturą świadomie zidentyfikowaną, która realnie wspiera szefa i jego ludzi a taką, która co prawda jest, ale sabotuje działania i rezultaty. Kultura jest potężnym narzędziem o ile rozumie się PO CO, DLACZEGO i JAK...”*

# DR JOANNA HEIDTMAN

PSYCHOLOG, SOCJOLOG,  
TRENER, DORADCA I COACH.

Wiedzę i doświadczenie zdobywała m.in. w University of South Carolina i Cornell University w USA. W Pracowni Procesów Grupowych w IS UJ prowadziła przez 10 lat badania dotyczące konfliktów i dynamiki grupowej. Jest współzarządzającym firmy doradczej Heidtman&Piasecki, współzałożycielem Fundacji na rzecz Kapitału Intelktualnego, certyfikowanym wykładowcą Harvard Business Review Polska (ICAN INSTITUTE). W ramach projektów doradczych i trenerskich wspiera menedżerów średniego i wysokiego szczebla, współpracując z najbardziej rozpoznawalnymi markami operującymi w szerokim spektrum sprzedaży towarów i usług. Autorka książek, publikacji.



**GOŚĆ  
SPECJALNY**  
6 EDYCJI  
W ROLI  
GŁÓWNEJ  
SZEFA



**TRENER  
PROWADZĄCY**  
6 EDYCJI  
W ROLI  
GŁÓWNEJ  
SZEFA

# DAWID MARECKI

MENEDŻER, DORADCA  
TRENER NARZĘDZIOWY

Doradca na poziomie zarządów przedsiębiorcom z branży nieruchomości, z którą związany jest od 2007r. Zaczynał jako agent, dochodząc do funkcji menedżerskich średniego i wysokiego szczebla, prowadząc zespoły, oddziały oraz firmy. W swojej karierze zrekrutował i wyszkolił ponad 1000 specjalistów w tym agentów nieruchomości, menadżerów i decydentów. Jako niezależny trener i konsultant współpracuje od lat z kilkudziesięcioma biurami nieruchomości w kraju. Ma na swoim koncie ponad 10 tys. godzin szkoleń i konsultacji, również dla menadżerów i decydentów m.in. w zakresach rekrutacji, budowy i utrzymania efektywnych zespołów, tworzenia kultur organizacyjnych oraz szkoleń wewnętrznych. Z jego usług korzystają właściciele, zarówno niewielkich butikowych agencji i rodzinnych biur nieruchomości jak i zarządy największych sieci, również międzynarodowych. Trener Narzędziowy, z doświadczeniem ponad 5 tysięcy godzin treningów w formule „na żywo z agentem i klientem” – trenowanych przez niego specjalistów należy zaliczyć do najsukcesywniejszych i najlepiej zarabiających agentów na swoich rynkach. Autor poczytnych branżowych publikacji. Twórca projektu IMDM – Efektywne Praktyki Szkoleniowe.

Krzysztof w swoim wystąpieniu poruszy m.in. następujące wątki:

- Wybór klienta to nie tylko dwa rodzaje umów
- Jak to robią inni? Przykłady z innych branż dotyczących budowania oferty
- Sposoby na przeniesienie kosztów marketingu na klienta
- Korzyści z pobrania części wynagrodzenia z góry
- Zmiana modelu pracy, czy nowa ulubiona zabawka szefa?



# KRZYSZTOF DERDZIKOWSKI

W chwili obecnej głównie inwestor i szkoleniowiec. Wykładowca między innymi na takich branżowych wydarzeniach jak kurs i seminarium ASBIRO, Recamp, Potencjał Kamienic, Handel Mieszkaniami Grzegorza Grabowskiego, Szkolenia z pozyskiwania i obsługi trudnych nieruchomości Jerzego Sempowicza. Pasjonat trudnych przypadków i sytuacji niemożliwych do wybrnięcia. Dzięki kreatywnemu podejściu każde wyzwanie zmienia się w jego rękach z problemu w kolejną nieruchomościową przygodę.

**MODUŁ:**  
***Czy marketing ofert  
może być tańszy?***

Patryk Skwierz w swoim wystąpieniu poruszy m.in. następujące wątki:

- jak marka osobista agenta i marka biura nieruchomości wzajemnie na siebie wpływają i dlaczego obie są ważne dla sukcesu w branży.
- jak liderzy mogą wpływać na percepcję marki biura i jak mogą stać się magnesem na leady poprzez swoje działania, postawy i podejście.
- Przywództwo a branding biurowy: Jak cechy przywódcze szefa mogą przyczynić się do wzmocnienia marki biura i jakie działania mogą podjąć, aby stać się bardziej magnetycznymi dla potencjalnych klientów.
- Marka biura jako narzędzie rekrutacyjne: Wyjaśnienie, jak silna marka biura nieruchomości może przyciągać topowych kandydatów poszukujących miejsca pracy, które promuje wartości i kulturę, z którą chcą się identyfikować.
- Rola szefa w budowaniu marki pracodawcy: Omówienie, jak autentyczność, zaangażowanie i wizja lidera mogą wpłynąć na percepcję marki biura jako pożądanego miejsca pracy.
- Personal branding szefa jako magnes na talenty: Jak marka osobista liderów może przyciągać potencjalnych agentów, którzy chcą uczyć się od najlepszych i pracować z liderami branży.

# PATRYK SKWIERCZ



Doświadczony trener i mentor specjalizujący się w branży nieruchomości, który od lat wspiera agentów oraz właścicieli biur nieruchomości z całej Polski. Posiada bogate doświadczenie w tworzeniu skutecznych strategii marketingowych. Jego główną pasją jest wykorzystanie nowoczesnych technik marketingowych do budowania silnych, rozpoznawalnych marek w branży nieruchomości.

Patryk ma na swoim koncie liczne sukcesy w zakresie zwiększania widoczności i efektywności sprzedaży przez dobrze zaplanowane kampanie marketingowe. Szkoli, uczy i trenuje, pokazując, jak efektywnie wykorzystać narzędzia cyfrowe, media społecznościowe, marketing treści oraz personal branding, aby zbudować trwałą relację z klientami i wyróżnić się na tle konkurencji.

Jego podejście do szkolenia opiera się na praktycznym wykorzystaniu wiedzy i narzędzi marketingowych.

Dzięki swojemu doświadczeniu i umiejętnościom, Patryk Skwierz jest w stanie przekazać swoją wiedzę w sposób przystępny i motywujący, pomagając tym samym wielu profesjonalistom w branży nieruchomości osiągnąć sukces w ich działalności.

**MODUŁ:**

***Szef jako magnes na leady -  
Marka agenta a marka biura***

# WARTOŚĆ

Otrzymasz **ponad 80 – stronicowy wydrukowany handbook**, w którym łatwo odnajdziesz większość potrzebnych narzędzi. Do tego **pełną prezentację ze szkolenia (ponad 200 slajdów)**. Dodatkowo wszystkie narzędzia otrzymasz w formie elektronicznej (pdf, excl, pp) gotowe do druku, modyfikacji w razie potrzeb i przede wszystkim w formule gotowe-do-użycia.



Otrzymasz **ponad 35 różnych narzędzi menedżerskich**, m.in.: Nowoczesne narzędzia i skrypty rekrutacyjne wraz z testami osobowości, onarzędziowany, gotowy do zastosowania Model Efektywnego Wdrożenia Agenta (M.E.W.A), System Motywacji Osiągnięć, Plan Naprawczy Agenta i wiele innych. **Można by nimi obdzielić nawet 10 typowych popularnych szkoleń...**

Wyniki niektórych testów rekrutacyjnych możesz opracować samodzielnie, inne będą wymagały wsparcia IMDM. **Jako absolwent szkolenia masz dostęp aż do 20 zewnętrznych opracowań gratis o łącznej wartości 1300 zł.**



Wdrożenie kompletu korekt, może wymagać czasu oraz wsparcia, dlatego otrzymujesz łącznie aż **10 godzin osobistych konsultacji z Dawidem Mareckim o wartości 4000 zł – do wykorzystania w okresie do 6 m-cy po szkoleniu**

W IMDM nieustannie doskonalimy i ulepszamy nasze narzędzia. Każdy Uczestnik szkolenia szefowskiego otrzymuje cyklicznie możliwość odebrania bezpłatnie dowolnego narzędzia, niezwłocznie po jego ewentualnej aktualizacji, bez względu na to, w której edycji szkolenia brał udział.



Uczestnik po szkoleniu, otrzymuje imienny drukowany Certyfikat zabezpieczony numerowanym hologramem, wraz z elegancką anty-ramą.

# OPINIE UCZESTNIKÓW

*Opinie Uczestników*  
kliknij [tutaj](#)

*Jeszcze więcej opinii*  
Uczestników kliknij [tutaj](#)





**3210,00**  
PLN  
netto/osobę

**3 DNIOWE SZKOLENIE  
HANDBOOK  
PREZENTACJA  
NARZĘDZIA (exl.pdf,pp)  
CERTYFIKAT**

3x lunch  
bufet kawowy na szkoleniu  
parking gratis

**po szkoleniu:**  
KONSULTACJE O WARTOŚCI 4000 ZŁ  
OPRACOWANIA TESTÓW O  
WARTOŚCI 1300 ZŁ.

**ZAMÓW**

# WARTOŚĆ INWESTYCJI

## KIEDY & GDZIE

PAKIET  
PODSTAWOWY  
ZAWIERA

- 3 dni szkolenia „W ROLI GŁÓWNEJ SZEFA – EDYCJA 6 SPECJALNA”
- Bufet kawowy podczas szkolenia
- 3 x obiady bufetowe z napojami
- Parking gratis

**11.** 04. 24 (czwartek)  
**12.** 04. 24 (piątek)  
**13.** 04. 24 (sobota)



**DeSilva** 

Hotel DeSilva  
Warszawa-Piaseczno  
ul. Puławska 42  
05-500 Piaseczno

### NOCLEGI DODATKOWE WYŻYWIENIE

**Uczestnicy opłacają nocleg oraz ewentualne dodatkowe wyżywienie (śniadania/kolacje) samodzielnie.**

Na hasło „Szkolenie szefowskie IMDM”, hotel DeSilva przygotował preferencyjną stawkę noclegowo-gastronomiczną:

- Pokój 1-os. ze śniadaniem w cenie 330 pln brutto/doba/os

Rezerwacja:  
**Bożena Pylak**  
tel. kom. +48 668 873 721  
e-mail: [b.pylak@desilva.pl](mailto:b.pylak@desilva.pl)

# DZIĘKUJEMY

Kontakt do trenera:

Dawid Marecki  
+48 888 096 276  
david.marecki@imdm.pl

Dziękujemy za zapoznanie się z informatorem. Mamy nadzieję, że spełnił Państwa oczekiwania. W razie pytań jesteśmy do Państwa dyspozycji.

Informator opracowała:

Bożena Dąbrowska  
Dział Wsparcia i Obsługi Klienta  
+48 790 665 580  
bozena.dabrowska@imdm.pl  
kontakt@imdm.pl

IMDM sp. z o.o. informuje, że pewne informacje podane w niniejszym dokumencie są ~~szeregiem~~ zgodne z art. 11 ust. 4 ustawy o zwalczaniu nieuczynnej konkurencji i ~~składają~~ składają się z informacji o osobach IMDM sp. z o.o. Prosimy o zaufanie i poufność. Informator, oferta oraz podane ceny mają jedynie charakter informacyjny i nie stanowią oferty handlowej w rozumieniu Art. 66 par. 1 Kodeksu Cywilnego. IMDM zastrzega sobie prawo do zmiany cen oraz opisywanych na niniejszej stronie usług. Zmiany te mają wówczas charakter wiążący.