Карта перехода от агента к следующей роли

Три направления развития, учебные пробы, расчёт нагрузки и карта выбора следующей роли.



Практический гайд с заполненным учебным примером и чистыми рабочими листами. Подготовлено редакцией Нейросистемы риелтора.

Учебные цифры не являются данными о текущем рынке. Обложка представляет концептуальную иллюстрацию.

Выберите работу, которую хотите выполнять

Комплект помогает сравнить направления развития. Он не является тестом профессиональной пригодности и не обещает рост дохода. Все персонажи, сроки и числа учебные. Постоянный переход требует отдельного согласования роли, полномочий и условий.

Желание	Что нужно уточнить	Непроверенное предположение
Больше самостоятельности	В каких решениях и с какой ответственностью?	Нужно обязательно открыть агентство
Более сложные задачи	Какой класс задач интересен?	Нужна управленческая должность
Больше дохода	Какие условия, расходы и риски изменятся?	Новое название автоматически увеличит заработок
Влияние на команду	Хочу обучать, принимать решения или владеть бизнесом?	Это всегда одна и та же роль

Начальная формулировка
«Хочу больше заниматься _____, меньше заниматься _____. Готов отвечать за _____. Пока не готов брать на себя _____». Это отправная точка, а не окончательный выбор.

Сравнивайте обычную неделю, включая неудобные обязанности. Престиж роли не показывает, подходит ли вам её повседневная работа.

Три направления и их практическая цена

Направление	Основная работа	Что придётся освоить
Экспертное	Глубоко разбирать определённый класс клиентских задач	Метод решения, проверку источников, границы компетенции
Управленческое	Организовывать результат через команду	Приоритеты, обратную связь, ресурс и принятие решений
Предпринимательское	Создавать устойчивое устройство практики	Привлечение, сервис, ресурсы, партнёров и контроль качества

Направления могут сочетаться, но часы и внимание ограничены. Не предполагайте, что сможете без изменений вести прежний объём клиентов, обучать команду и запускать новый бизнес одновременно.

Что не доказывает готовность
Много личных сделок не подтверждает автоматически навык управления. Хорошее выступление не подтверждает глубокую экспертизу. Наличие клиентов не описывает всю модель собственного дела.

Наиболее привлекательная ежедневная задача: _____. Наименее привлекательная, но обязательная: _____. Как проверю готовность к обеим: _____.

Экспертная проба: разберите один класс задач

Элемент пробы	Учебное заполнение
Задача	Подготовить сравнение вариантов под конкретные обязательные условия
Исходники	Обезличенный бриф и разрешённые сведения по объектам
Результат	Разбор различий, источников и неизвестного
Критерий	Вывод следует из данных; ограничения видны
Проверяющий	Коллега, компетентный в выбранной области
Граница	Правовые и технические вопросы передаются специалистам

После проверки предложите другой случай с изменёнными условиями. Если метод работает только на знакомом объекте, рано считать его переносимым. Сохраните исправления и объясните, почему изменили вывод.

Доказательство развития
Не название курса, а рабочий результат с понятной логикой и подтверждёнными ограничениями. Учёба полезна, когда закрывает конкретный пробел.

Моя область: _____. Какие задачи ещё не беру самостоятельно: _____. Чему учусь перед следующей пробой: _____.

Управленческая проба: небольшой участок

Элемент пробы	Учебное заполнение
Участок	Организовать принятие нескольких подготовленных материалов
Полномочия	Согласовать очередь и проверку в установленном объёме
Поддержка	Руководитель помогает при конфликте приоритетов
Результат	У материалов есть принимающий, решение и следующий шаг
Критерий	Обязательства соблюдены, причины ожидания видны
Остановка	Новая задача выходит за согласованные полномочия

В этой пробе оценивается организация работы, а не способность самостоятельно переделать все материалы. Если вы сделали всё вместо участников, результат есть, но управленческий навык проверен лишь частично.

Неприятная часть роли
Нужно обсуждать ошибки, ограничивать объём работы и объяснять приоритеты. Проверьте готовность к этим разговорам, а не только удовольствие от помощи благодарному коллеге.

Что команда могла решить сама: _____. Что потребовало моего решения: _____. Что нужно изменить в полномочиях: _____.

Предпринимательская проба без лишних обещаний

Вопрос модели	Что подготовить на бумаге
Кому помогаем	Конкретная аудитория и задача
Какую услугу оказываем	Результат, границы и порядок сопровождения
Откуда обращения	Проверяемая гипотеза канала без обещанного объёма
Как выполняем	Роли, исходники, приёмка и замещение
Какие ресурсы нужны	Время, расходы, доступные компетенции
Что пока неизвестно	Список проверок и консультаций до обязательств

Проверьте внутреннюю согласованность модели: кто выполнит обещанную работу, если вы заняты клиентом или отсутствуете? Как принимается результат? Что произойдёт, если предполагаемый канал не даст обращений?

Граница этой пробы
Документ не разрешает брать обязательства за других, обещать доход будущим сотрудникам или делать правовые выводы без проверки. Условия сотрудничества и финансовую модель рассматривайте отдельно с подходящими специалистами.

Одна гипотеза для проверки: _____. Какое обратимое действие даст сведения: _____. Какие расходы и обещания пока не принимаем: _____.

Учебная неделя и цена новой функции

Статья времени	Часы	Смысл
Доступная неделя	36	Условный ресурс
Текущие клиентские задачи	28	Принятые обязательства
Остаток	8	36 - 28
Предлагаемая новая функция	12	Учебная управленческая нагрузка
Нехватка	4	12 - 8

Нельзя скрыть нехватку четырёх часов названием «карьерный рост». Нужно изменить объём текущей или новой работы, передать часть действий с приёмкой либо отложить переход. Дорогу, подготовку и исправления включайте в своё реальное планирование.

Заполненный выбор Марины
Марине интересны глубокие разборы объектов, но предложено руководство группой. Она сравнивает две согласованные пробы: экспертный разбор и организацию рабочего участка. Оценивает качество, потребность в помощи и влияние на текущих клиентов, а не только впечатление от роли.

Моя неделя	Часы сейчас	Что изменится

Какие задачи передам: _____. Кто примет: _____. Какие условия требуют отдельного обсуждения: _____.

Паспорт моей карьерной пробы

Направление: _____. Желаемое изменение работы: _____.
Согласующий участник: _____.

Поле	Моя договорённость
Конкретная задача	
Полномочия и границы	
Ресурс и поддержка	
Готовый результат	
Критерии / принимающий	
Срок / остановка	

Сохраните текущие обязательства
Проба не должна происходить за счёт незаметного ухудшения работы с клиентами. Изменение нагрузки согласуется до начала.

Какой пробел проверяем: _____. Какие обезличенные доказательства сохраним: _____.

Решение после пробы

Вопрос	Доказательство вместо впечатления
Получился результат?	Есть материал, решение или выполненный процесс
Он переносим?	Принцип проверен на другой ситуации
Подходит ежедневная работа?	Оценена в том числе неприятная часть
Хватает ресурса?	Учтена нагрузка и текущие обязательства
Есть условия для перехода?	Обсуждены полномочия, поддержка и условия

Вариант решения	Когда рассматривать
Продолжить	Результат подтверждён, условия понятны
Изменить формат	Интересна часть роли, но не весь объём
Закрыть пробел	Понятно, какого проверяемого навыка не хватает
Отложить	Ресурса или ясных условий пока нет

Мой вывод: _____. На каких фактах основан: _____. Следующий шаг и дата: _____.

Право пересмотреть путь
Отсрочка или выбор экспертного направления не равны отсутствию роста. Решение должно соответствовать работе, которую вы хотите и можете выполнять.

Карта ролей и учебные пробы разработаны Нейросистемой риелтора. Они не устанавливают универсальную последовательность карьеры.

Источники и проверка

hh.ru: как построить успешную карьеру

CENTURY 21: пример вакансии руководителя продаж