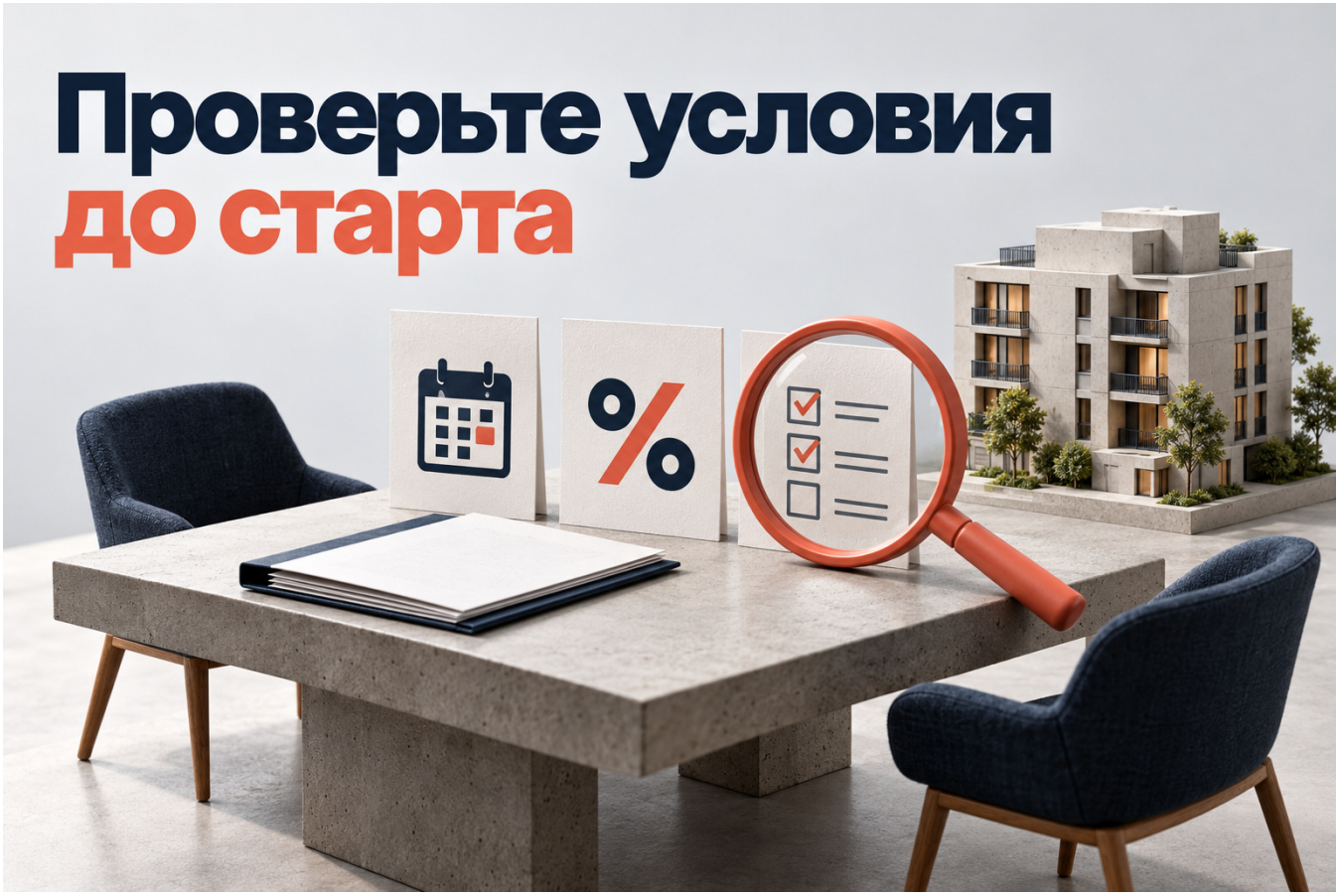
Собеседование без белых пятен

Карта собеседования, две формулы расчёта и вопросы, которые раскрывают будущую работу риелтора.



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.

Сначала подготовьте свою сторону разговора

Назначение этого гайда: подготовить одну встречу с агентством, записать ответы и принять решение о следующем шаге. Он не заменяет изучение документов о сотрудничестве. Вымышленные имена, компании и суммы ниже используются только для тренировки. Все рабочие формы можно перенести в свою таблицу.

До встречи	Что записать	Зачем
Направление	Вторичка, новостройки, аренда или коммерческие объекты	Понять, совпадают ли будущие задачи с вашим выбором
Доступность	Дни, часы и возможность выездов	Не обещать недоступный график
Ресурсы	Устройства, транспорт, бюджет расходов	Проверить, чего не хватает для старта
Навыки	Два подтверждённых примера из прошлой работы	Говорить о действиях вместо качеств
Обязательные условия	Не более пяти условий, без которых не начинаете	Не подменять решение приятным впечатлением

Учебный профиль
Анна работала в клиентском сервисе. Может ездить на показы по будням после 15:00 и по субботам. Хочет работать со вторичным жильём. Ей нужны проверка первого клиентского разговора и понятные правила оплаты рекламы. Это ограничения примера, а не рекомендуемый график риелтора.

Проверьте доступность сайта компании и актуальное описание вакансии. Сохраните дату и ссылку. Если встречу проводит конкретный офис сети, выясняйте условия этого офиса. Наименование бренда само по себе не отвечает на вопрос, с кем вы будете сотрудничать.

Вопросы, которые раскрывают устройство работы

Выберите вопросы, на которые нет ответа в вакансии. Один пункт разговора должен завершаться понятным действием или документом. Не проводите допрос по списку: сначала дайте собеседнику описать процесс, затем уточните пропуски.

Слова в вакансии	Предметный вопрос	Что сохранить
Входящий поток	Кто назначает обращение новичку и когда?	Правило назначения и требования к готовности
Поддержка юриста	Как передаётся вопрос, кто определяет срочность?	Маршрут вопроса и пределы самостоятельности
CRM для всех	Когда я получу доступ и какое первое действие выполню?	План доступа и учебная задача
Гибкий график	Какие встречи обязательны и какие часы согласуем?	Конкретные обязательные окна
Обучение	Кто проверит первое задание и когда?	Ответственный, задание, дата разбора
Высокий процент	От какой базы его считают и в какой момент платят?	Схема расчёта и событие выплаты

Проверка хорошего ответа
«Первый бриф вы заполняете на учебной ситуации, наставник разбирает его во вторник» проверяемо. «У нас все быстро учатся» пока описывает впечатление. Это не обвинение компании, а повод уточнить механизм.

Можно попросить демонстрацию на вымышленном клиенте. Реальные телефоны, документы собственников и переписки не нужны для решения о работе. Если вам предлагают изучить такие сведения до оформления доступа, предложите обезличенный вариант.

Проверьте формулу оплаты на одном примере

Учебная комиссия компании составляет 180 000 рублей. Рассмотрим две разные формулы. Это условные модели, не предложение конкретного агентства. Суммы показаны до возможных налогов и иных индивидуальных расчётов.

Условие	Вариант А	Вариант Б
Сумма для примера	180 000 ₽	180 000 ₽
База деления	Вся комиссия	Комиссия за вычетом 20 000 ₽ согласованных расходов
Доля агента	50%	50%
Учебная выплата	180 000 × 0,5 = 90 000 ₽	(180 000 - 20 000) × 0,5 = 80 000 ₽
Разница	10 000 ₽ между вариантами	Причина в базе, не в размере процента

Теперь уточните пять вещей: из какой суммы начинается расчёт; какие расходы входят и кто их согласует; одинаковы ли условия для своего и назначенного обращения; что запускает выплату; что происходит при частичной оплате клиентом. Если какой-либо ответ неизвестен, оставьте его неизвестным. Не подставляйте удобное предположение.

Как спросить спокойно
«Хочу одинаково понимать формулу. Давайте возьмём условную комиссию 180 тысяч и пройдём весь расчёт. Я запишу базу, расходы, долю и событие выплаты, затем сверю с документом». Так вы обсуждаете механизм, а не чужой фактический доход.

При сравнении предложений не ограничивайтесь полученной суммой. Состав услуг компании, время поддержки и ваши обязанности могут различаться. Карта помогает увидеть различия, но не выбирает агентство за вас.

Проверьте обещанную поддержку

До начала самостоятельной работы важно понять, как получить помощь в конкретной ситуации. Разделите обучение, консультацию и проверку результата. Наличие видеобиблиотеки не говорит, кто посмотрит ваш первый бриф; наличие наставника не раскрывает его доступность.

Ситуация	Уточнение	Признак понятного процесса
Нужно научиться собирать запрос	Какое упражнение и пример получу?	Есть задание и ожидаемый результат
Возник вопрос перед встречей	Кому и в какой форме его передать?	Есть канал и резервный контакт
Я подготовил объявление	Кто проверяет факты и согласование?	Есть критерии допуска к публикации
Клиент спрашивает о сложном документе	Где заканчивается моя компетенция?	Назван профильный специалист
Наставник недоступен	Какие действия можно продолжить?	Есть понятное правило ожидания и замены

Небольшая учебная проверка
Попросите обезличенный запрос: покупатель указал только бюджет и район. Спросите, каким должен быть результат работы новичка. Список уточняющих вопросов, заполненный бриф и согласованный следующий шаг отличаются от задания «найти десять квартир».

Запишите имя или роль проверяющего и согласованное время первого разбора. Если компания пока не может назвать их, обсудите, когда это станет известно. Не обещайте клиенту самостоятельное решение вопросов, которые вы ещё не умеете проверять.

Разберите расходы и полномочия отдельно

Общая фраза «всё предоставляем» не позволяет планировать расходы. Пройдите по списку ниже и спросите, кто принимает решение, кто оплачивает и что нужно согласовать заранее. Нулевое значение ставьте только при явном подтверждении отсутствия платежа, а не вместо пустого ответа.

Статья	Плательщик	Что уточнить
Реклама объекта	Уточнить	Кто утверждает бюджет и дополнительные размещения
Фото и видео	Уточнить	Есть ли исполнитель и предел включённых работ
Связь и сервисы	Уточнить	Какие инструменты доступны агенту
Поездки	Уточнить	Есть ли договорённость о расходах
Обучение	Уточнить	Что входит и какие условия нужно изучить
Личное продвижение	Уточнить	Как использовать бренд и свои материалы

Теперь спросите о полномочиях: можно ли самому менять стоимость услуги, публиковать объявление, давать заключение по документам и обещать сроки сделки. Нужен понятный маршрут согласования, особенно для новичка. Форму сотрудничества и применимые документы изучайте отдельно: заголовок вакансии не определяет юридическое содержание отношений.

Завершение работы тоже обсуждается заранее
Уточните порядок передачи текущих дел и открытых задач, возврата доступов и сверки расчётов. Эти вопросы помогают обеспечить непрерывность работы с клиентами и не означают намерение немедленно уходить.

Учебный разбор ответа Анны

Анна встретилась с вымышленной компанией «Пример». Вакансия обещала обучение, CRM и процент от комиссии. Ниже не отзыв о реальном агентстве, а пример записи после разговора.

Что узнала Анна	Статус	Следующий шаг
Показали расписание трёх учебных встреч	Увидела материал	Согласовать участие с доступным графиком
Объяснили задачу первого брифа	Увидела пример	Уточнить, кто проверяет результат
Сказали: половина комиссии	Устный ответ неполный	Запросить базу и событие выплаты
Реклама «по ситуации»	Условия неизвестны	Уточнить согласование и плательщика
Нужно быть в офисе каждое утро	Не совпадает с доступностью Анны	Обсудить возможность другого графика до решения

Анна не ставит компании общую оценку по числу плюсов. Для неё обязательны совместимый график, проверка первых задач и понятные расходы. До получения ответов она может продолжить разговор, но ещё не считает предложение подходящим. Так неизвестность превращается в конкретный запрос, а не в тревожное впечатление.

Сообщение после встречи
«Спасибо за разговор. Я поняла направление работы и первые учебные задания. Для решения мне нужно уточнить обязательные утренние встречи, схему расчёта комиссии и порядок оплаты рекламы. Подскажите, кто сможет прислать эти условия и когда вернуться к обсуждению». Отправляйте только после проверки содержания под свою ситуацию.

Сохраняйте ответы вместе с датой и источником. Если условия изменились, не затирайте старую запись без пояснения. Отметьте новую версию и то, что требуется повторно согласовать.

Рабочая карта вашей встречи

Компания и конкретный офис: _____. Дата: _____. Собеседник и роль: _____. Ссылка на вакансию: _____. Направление работы: _____.

Вопрос или условие	Ответ и источник	Что ещё уточнить

Мои обязательные условия: 1. _____. 2. _____. 3. _____. Какой пункт пока не подтверждён: _____.

Как заполнять
Пишите содержание ответа, а не отметку «обсудили». «Рекламу оплачивает компания после согласования бюджета с руководителем» полезнее, чем «с рекламой нормально». Уточните срок и исполнителя каждого оставшегося вопроса.

Лист решения и следующего шага

Условие	Подтверждение	Решение или уточнение

Учебный расчёт моего предложения: база _____ × доля _____ = _____. Отдельно согласованные расходы _____. Событие выплаты _____. Где записана формула _____. Не считайте эту строку заменой договору или налоговому расчёту.

Следующее действие: _____. Кто выполняет: _____. Срок: _____. До ответа я готов: _____. До ответа я не беру на себя: _____.

Критерий готовности
Вы можете своими словами объяснить направление, типичный день, расчёт оплаты, поддержку и границы полномочий. Критические неизвестные закрыты или явно учтены в решении. Подробные юридические условия проверяются по соответствующим документам.

Карта, учебный пример, формулы сравнения и рабочие листы разработаны Нейросистемой риелтора. Первичные материалы ниже использованы как ориентиры для вопросов, а не как доказательство условий вашей будущей работы.

Источники и проверка

HeadHunter: вопросы работодателю на собеседовании

CENTURY 21: опубликованные вакансии агентов