



# Управленческая емкость руководителя отдела продаж: почему не растет численность агентского состава? ...и что с этим делать

**Арина Москаленко,**  
директор по развитию сети МИЭЛЬ

**Управленческая емкость — это максимальное количество агентов в отделе продаж, которым руководитель может одновременно управлять без потери качества**

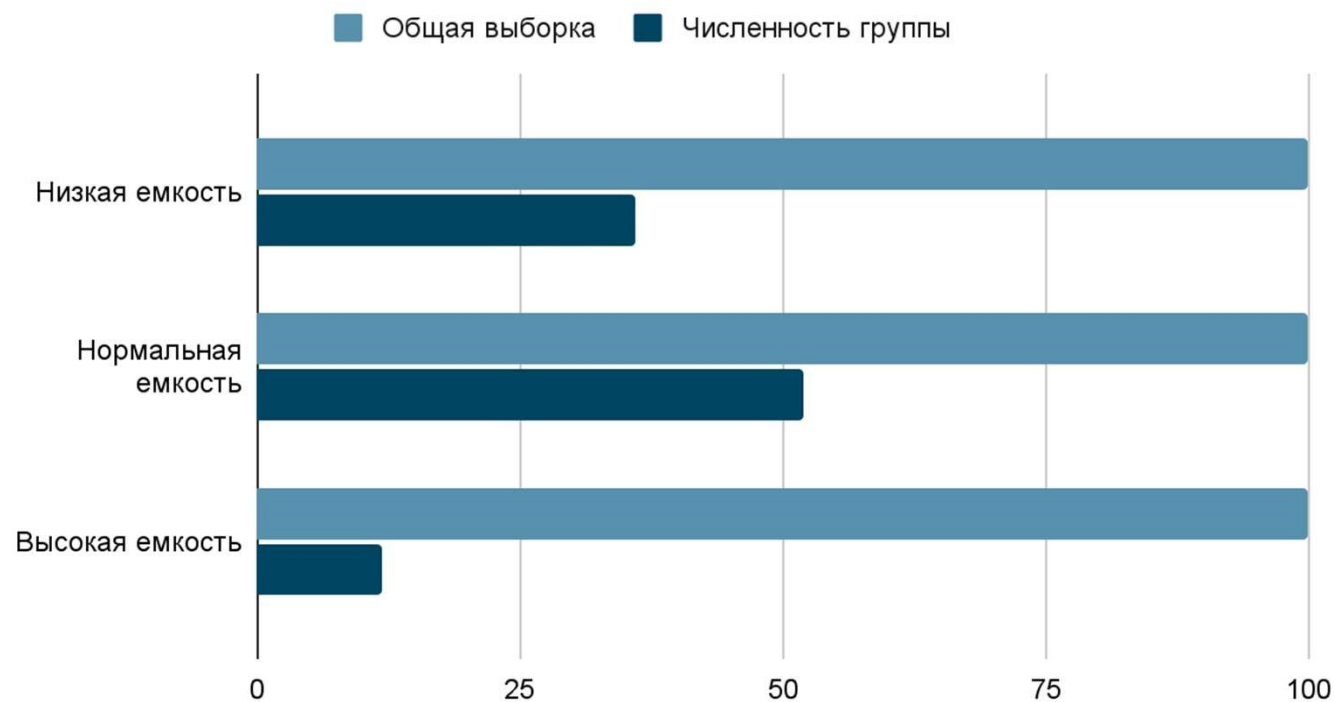
## Численная градация управленческой емкости:

Низкая — до **8 агентов**

Нормальная — до **15 агентов**

Высокая — до **20 агентов**

## Результаты наблюдений



## Что влияет:

- состав отдела продаж (агенты, стажеры, наставники)
- управленческий опыт
- кадровый голод
- технические ресурсы
- структурная синхронизация
- личностные характеристики

## Что делать:

- **учить РОПов менеджменту**
- **сегментировать агентский состав**
- **грамотно подходить к подбору агентского состава**
- **проводить систематическую структурную настройку агентства**
- **вовремя менять руководителя**

# ПЕРВАЯ ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ РИЭЛТОРОВ -2023

**МС** МЕГАПОЛИС  
СЕРВИС  
СЕТЬ ОФИСОВ НЕДВИЖИМОСТИ



**Арина Москаленко,**  
директор по развитию сети МИЭЛЬ

**Спасибо за  
внимание!**



Рынок недвижимости: новые возможности