

ИЭФ. Мотивация специалистов в сфере жилищного кредитования

Ожидаемые сроки исполнения:

Два семестра

Заказчик

Банк жилищного финансирования

2024



Контекст

В какой области решаем проблему?



мотивация в продажах, адаптация персонала, выгорание сотрудников, кадровый дефицит, обучение в банковской сфере, удержание персонала



Проблема

Что за проблема: кто пытается достичь какую цель и что мешает?

Кто?

Менеджер Банка жилищного финансирования

Что хочет?

Укомплектовать штат сотрудников отдела продаж.

Что мешает?

Модель оплаты со средним уровнем фиксированной зарплаты и хорошими возможностями по получению бонусов не привлекает молодежь

Какие есть способы решения и почему они не подходят?

В настоящее время применяются традиционные подходы: размещение вакансий на карьерных платформах, акцент на размере потенциального бонуса, краткосрочное обучение, предоставление клиентской базы. Однако этого недостаточно для формирования у новых сотрудников долгосрочной мотивации и уверенности в профессиональном развитии.

