

Jättisuosio koulutusohjelmaan:

## Liki 500 haki Kiinteistömaailman Trainee-ohjelmaan

**Kiinteistömaailman Uuden ajan välittäjä -valmennusohjelman suursuosio – 479 hakemusta – on osoitus suuresta kiinnostuksesta muuttuvaa kiinteistönvälitysalaa kohtaan, arvioi Kiinteistömaailma Oy:n toimitusjohtaja Erkki Heikkinen.**

Tammikuussa käynnistyvälle koulutusjaksolle valitaan lähipäivinä reilut 20 osallistujaa, jotka valmentautuvat ohjelmassa uuden ajan välittäjiksi. Ensimmäistä kertaa toteutettavassa koulutusjaksossa yhdistyvät oppiminen käytännön työn kautta asuntomyymälässä sekä ketjuohjauksen tuki ja valmennus esimerkiksi kiinteistönvälityksen juridiikkaan, asiakaskohtaamiseen ja myyntiin sekä oman työn johtamiseen liittyvissä asioissa. Tavoite on, että jokainen osallistuja suorittaa laillistetun kiinteistönvälittäjän (LKV) tutkinnon.

- Odotimme isoa kiinnostusta Trainee-ohjelmaa kohtaan, mutta liki 500 hakemusta yllätti sekä meidät että yhteistyökumppanimme Academic Workin, kertoo toimitusjohtaja **Erkki Heikkinen**.

Heikkinen toteaa kiinteistönvälityspalvelujen olevan monen muun toimialan lailla muutoksessa ja murroksessa.

- Kohtaamme ja palvelemme asiakkaita entistä moninaisemmilla tavoilla: videoiden avulla, sosiaalisessa mediassa, yhteistyökumppaniverkoston tuella. Haluamme olla se toimija tässä maassa, joka uudistaa alan palvelua ajan hengessä. Olen todella iloinen, että olemme tekemisellämme asemoituneet suomalaisten mielen sellaisena toimijana, jonka koulutusohjelmaa kohtaan kiinnostus on näin iso, Heikkinen sanoo.

### **Trainee-ohjelma on toimiva tapa houkutella alalle uusia osaajia**

Trainee-ohjelman hakuprosessista Kiinteistömaailman yhteistyökumppanina vastaava Academic Work kuvaa Uuden ajan välittäjä -konseptia erittäin onnistuneeksi. Academic Workillä Kiinteistömaailman asiakkuudesta vastaava **Julia Toivonen** toteaa kokonaisuudessa korostuvan huolellisen suunnittelun rooli ja paneutuminen uuden ajan välittäjän profiiliin sekä kanaviin, joista hakijat tavoitetaan tehokkaimmin.

Konseptin suosio todistaa, että rekrytointi traineeohjelman kautta on toimiva tapa houkutella alalle uudenlaisia osaajia myös muilta toimialoilta.

-Kampanjassa ei markkinoitu pelkästään työtehtävää, vaan koko Kiinteistömaailman modernia työskulttuuria ja roolia alansa suunnannäyttäjänä, sanoo Toivonen.

Tulevien päivien aikana käydään perusteellisesti läpi kaikki liki 500 hakemusta, minkä jälkeen hakijat pääsevät vielä kertomaan ajatuksistaan haastatteluissa. Valmennusjakso alkaa tammikuussa 2017.

### **Lisätiedot medially:**

Erkki Heikkinen, toimitusjohtaja, Kiinteistömaailma Oy, puh. 050 4332080





Taina Mustamo, viestintäjohtaja, Kiinteistömaailma Oy, puh. 050 4240045  
Päivi Lehtonen, Head of Marketing, Academic Work Oy, puh. 050 4006436

**Kiinteistömaailma** on vuonna 1990 perustettu valtakunnallinen kiinteistönvälitysketju, jossa työskentelee lähes 700 asuntokaupan ammattilaista yli 50 eri paikkakunnalla reilussa 100 asuntomyymälässä. Brändin omistaa Danske Bank, ja asuntomyymälät ovat itsenäisten franchising-yrittäjien omistamia osakeyhtiöitä. Useilla alueilla – esimerkiksi pääkaupunkiseudulla – Kiinteistömaailma on alansa kiistaton markkinajohtaja.



**Kiinteistömaailma**

[www.kiinteistomaailma.fi](http://www.kiinteistomaailma.fi)