

# "Основы агентской деятельности на рынке жилой недвижимости"

| Дата    | Время       | Тема  |
|---------|-------------|---|
| 1 день  | 09.00-15.00 | 1. ВВЕДЕНИЕ В ПРОФЕССИЮ РИЭЛТОР.ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ.                              |
| 2 день  | 11.00-15.00 | 2. КЛАССИФИКАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ. ВИДЫ УСЛУГ КЛИЕНТАМ.   |
|         |             | Типология жилого фонда СПб. Видео курс  |
| 3 день  | 10.00-14.00 | 3. ОБЗОР РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ.УЧАСТНИКИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ  |
| 4 день  | 10.00-14.00 | 4. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ / 1                                      |
| 5 день  | 11.00-15.00 | ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ / 2   |
| 6 день  | 10.00-14.00 | ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ /3  |
| 7 день  | 11.00-14.00 | 5. МЕТОДЫ ПОИСКА КЛИЕНТОВ. ЛИЧНАЯ СФЕРА ОБЩЕНИЯ. НЕТВОРКИНГ. РАСКЛЕЙКА. ТЕЛЕФОННОЕ ОБЩЕНИЕ С КЛИЕНТОМ |
|         |             | СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ - РЕСУРС ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ КЛИЕНТОВ. Видео курс  |
| 8 день  | 10.00-14.00 | 6. ДОГОВОРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТОМ  |
| 9 день  | 10.00-14.00 | 7. ТЕЛЕФОННЫЙ ЗВОНОК ПРОДАВЦА<br>ПОДГОТОВКА К ВСТРЕЧЕ - ОЦЕНКА ОБЪЕКТА. Работа с продавцом.           |
| 10 день | 10.00-14.00 | 9. МАРКЕТИНГ ОБЪЕКТА . ПОДГОТОВКА РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ.   |
|         |             | КАК СДЕЛАТЬ ПРОДАЮЩЕЕ ФОТО КВАРТИРЫ. Видео курс   |
| 11 день | 10.00-14.00 | 8.2. ПРОВЕДЕНИЕ ПЕРВОЙ ВСТРЕЧИ. Презентация цены продавцу и ее обоснование.                           |
| 12 день | 11.00-15.00 | 10. ПОКАЗ ОБЪЕКТА. РАБОТА С КОНТРАГЕНТАМИ   |
| 13 день | 10.00-14.00 | 8.1 ПРОВЕДЕНИЕ ПЕРВОЙ ВСТРЕЧИ. Содержание услуги агента и обоснование ее стоимости.                   |
| 14 день | 11.00-15.00 | 11. ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ УСЛУГИ ПОКУПАТЕЛЮ   |
| 15 день | 09.00-14.00 | 12. СДЕЛКА КУПИ-ПРОДАЖИ<br>ОТ А ДО Я. ОРГАНИЗАЦИЯ ВЗАИМОРАСЧЕТОВ                                      |
| 16 день | 10.00-16.00 | 13. КОММУНИКАТИВНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ  |
| 17 день | 10.00-17.00 | 14. ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖИ. 5 ШАГОВ К РЕЗУЛЬТАТУ День 1   |
| 18 день | 10.00-17.00 | 14. ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖИ. 5 ШАГОВ К РЕЗУЛЬТАТУ День 2   |
| 19 день | 10.00-17.00 | 8.3. ПРОВЕДЕНИЕ ПЕРВОЙ ВСТРЕЧИ. Практикум по отработке сценария ее проведения.                        |
| 20 день | 10.00-16.00 | 15. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ  |
| 21 день | 10.00-14.00 | 16. ТЕХНИКА ХОЛОДНОГО ЗВОНКА ПРОДАВЦУ   |
| 22 день | 10.00-16.00 | Экскурсия по строящимся объектам СПб.   |
| 23 день | 10.00-14.00 | 17. ОБЪЕКТЫ СТРОЯЩЕЙСЯ НЕДВИЖИМОСТИ СЭТЛ СИТИ. ПОРЯДОК РАБОТЫ ПО ИХ ПРОДАЖЕ.                          |
| 24 день | 10.00-18.00 | <b>ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ</b>  |