

**РАСПИСАНИЕ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ**  
**Риэлторская деятельность**  
**на современном рынке недвижимости**  
**с «20» марта по «31» марта 2017 г.**

**Учебный класс (аудитория № 642)**

Дата проведения	Время проведения занятия	Название темы	ЧС	Преподаватель
Пн. 20.03.17 1-й день	10.00-14.00	<b>Тренинг «Вхождение в профессию»</b>	4	Менеджер по персоналу, тренер <b>Наталья Эргардт</b>
	14.30 - 17.00	<b>История развития рынка недвижимости Санкт-Петербурга и группы компаний «Экотон».</b> ГК «ЭКОТОН» сегодня. Структура компании, правила взаимодействия.  Эффективные техники общения с клиентом на всех этапах оказания услуги. Пакеты услуг, особые сервисы. Междугородние сделки	2.5	Директор по развитию и маркетингу <b>Мария Сорокина</b>
Вт. 21.03.17 2-й день	10.00-13.00	<b>Технология предоставления услуги по аренде жилой недвижимости</b> Составляющие услуги по аренде жилой недвижимости Рейтинг районов города и пригородов. Реклама и оценка объектов аренды <ul style="list-style-type: none"> <li>• Телефонные переговоры с клиентом</li> <li>• Организация встреч</li> <li>• Заключение договора аренды.. Особенности заключения договора аренды вместе с имуществом. Особенности сдачи в аренду комнат в коммунальной квартире.</li> <li>• Организация показа</li> <li>• Взаимодействие с контрагентами</li> </ul> Контроль за арендаторами.  Расторжение договора. Выселение неплательщиков	3	Руководитель подразделения жилой аренды отделения «Центральное» <b>Александр Кондрашов</b>
	13.30-16.30	<b>Объекты жилой недвижимости Санкт-Петербурга, их классификация.</b> Типология застройки Санкт-Петербурга. Рейтинг районов города и пригородов. <b>Методика оценки городской недвижимости.</b>  <b>Выдача домашнего задания №1 : «Отчет по экспресс-оценке квартиры».</b> <i>В печатном виде сдается на экзамене с устными комментариями</i> <b>Домашнее задание №2 :</b> <b>«Аналитическая таблица цен жилой недвижимости»</b> <i>Выдача экзаменационных билетов.</i>	3	Руководитель подразделения городской недвижимости отделения «Центральное» <b>Ольга Бажанова</b>
Ср. 22.03.17	11.00-12.00	<b>Ипотека.</b> Что такое ипотека? Основные понятия и термины. Правовая база. Стороны и участники ипотечных сделок. <b>Место агентства в ипотечной сделке.</b>	1	Региональный менеджер отдела по работе с партнерами Глобксбанка <b>Ольга Олонцева</b>

<p><b>3-й день</b></p>	<p>12.00-16.00</p>	<p><b>Практические основы риэлторской деятельности на рынке городской недвижимости.</b>  Этапы совершения сделки.  Технология работы с продавцом:  1) Поиск продавца <ul style="list-style-type: none"> <li>• Технологии поиска продавца</li> </ul> 2) Работа с продавцом. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Телефонные переговоры с продавцом</li> <li>• Встреча с продавцом на объекте</li> <li>• Технология переговоров на объекте</li> <li>• Осмотр объекта</li> <li>– Ликвидные признаки</li> <li>– Неликвидные признаки</li> </ul> <b>Заключение договора с продавцом</b></p>	<p>4</p>	<p>Руководитель подразделения городской недвижимости отделения «Невское»  <b>Татьяна Марченко</b></p>
<p><b>Чт. 23.03.17</b>  <b>4-й день</b></p>	<p>11.00-16.00</p>	<p><b>Практические основы обеспечения деятельности на рынке городской недвижимости.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Первичные и вторичные правоустанавливающие документы.</li> <li>• Предпродажная подготовка объекта.</li> </ul> <p><b>Схема проведения сделок и взаиморасчеты.</b>  <b>Нотариальные действия при операциях с городской недвижимостью</b></p>	<p>5</p>	<p>Директор отделения «Невское»  <b>Галина Турчанинова</b></p>
<p><b>Пт. 24.03.17</b>  <b>5-й день</b></p>	<p>10.00-12.30  13.00-17.00</p>	<p><b>Рынок коммерческой недвижимости в Санкт – Петербурге</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Общие понятия. Классификация объектов, типы и характеристики.</li> <li>• Продажа и аренда коммерческой недвижимости</li> <li>• <i>Специфика проведения сделок.</i></li> </ul> <p><b>Внутрифирменная документация и документооборот ГК «Экотон» для работы по городской недвижимости.</b>  <b>Эффективная услуга по продаже, поиску и обмену.</b></p>	<p>2.5  4</p>	<p>Руководитель подразделения коммерческой недвижимости  <b>Артур Бурлаков</b>   Руководитель подразделения городской недвижимости отделения «Северное»  <b>Яна Теляшова</b></p>
<p><b>Пн. 27.03.17</b> <b>6-й день</b></p>	<p>12.00-16.00</p>	<p><b>Технология работы с покупателем на конкретный объект и на поиск:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Телефонные переговоры с покупателем</li> <li>• Организация встреч с покупателем</li> <li>• Показ объекта</li> <li>• Заключение договора с покупателем</li> <li>• Организация осмотра объекта</li> <li>• Встреча с продавцом</li> </ul> <p><i>Совместные сделки.</i>  <i>Сопровождение.</i>  <b>Сделки с другими агентствами.</b></p>	<p>4</p>	<p>Руководитель подразделения городской недвижимости отделения «Невское»  <b>Марина Буженко</b></p>
<p><b>Вт. 28.03.17</b>  <b>7-й день</b></p>	<p>10.00-13.00</p>	<p><b>Практические основы риэлторской деятельности на рынке загородной недвижимости.</b>  Определение ликвидности объекта (ликвидные и неликвидные признаки объекта).  <b>Работа с продавцом</b>  1) Поиск продавца  Технологии поиска продавца  2) Преддоговорная работа с продавцом.  Результативные телефонные переговоры с собственником.  Встреча с продавцом на объекте  Технология переговоров на объекте  Осмотр объекта  Заключение договора с продавцом</p>	<p>3</p>	<p>Менеджер Центрального отделения  <b>Ольга Ивановская</b></p>

		<p>Эффективное продвижение продаваемого объекта</p> <p><b>Работа с покупателем:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Телефонные переговоры с покупателем</li> <li>• Организация встреч с покупателем</li> <li>• Организация показа объекта</li> <li>• Заключение договора с покупателем</li> <li>• Встреча с продавцом</li> <li>• <i>Технология проведения сделки</i></li> </ul> <p><i>Правоустанавливающие документы на загородном рынке недвижимости</i></p>		
	13.30-16.30	<p><i>Современные методы рекламного продвижения объектов недвижимости и риэлторских услуг.</i></p> <p><b>Эффективные схемы взаимодействия с клиентами и наращивание клиентской базы.</b></p>	3	<p>Директор по развитию и маркетингу <b>Мария Сорокина</b></p>
<p><b>Ср. 29.03.17 8-й день</b></p>	10.00-16.00	<p><b>Юридические основы риэлторской деятельности</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Недвижимость как объект рыночных отношений.</li> <li>• Жилищное законодательство об операциях с недвижимостью.</li> <li>• Гражданское законодательство об операциях с недвижимостью.</li> <li>• Нотариальные действия при операциях с недвижимостью.</li> </ul> <p><i>Учёт недвижимости и регистрация прав на недвижимость и сделок с недвижимостью.</i></p>	6	<p>Юрист ГК «Экотон» <b>Виталий Столяров</b></p>
<p><b>Чт. 30.03.17 9-й день</b></p>	10.00-14.00	<p><b>Рынок первичного жилья в Санкт – Петербурге</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Общие понятия на рынке первичного жилья.</li> <li>• Классификация объектов, типы застройки, характеристики районов.</li> <li>• Рейтинг застройщиков.</li> <li>• Специфика проведения сделок с первичным жильем.</li> <li>• Взаимодействие с ДНС.</li> <li>• <b>Жилые комплексы СПб и области</b> (с привязкой к застройщику), сроки сдачи, средние цены по районам и типам квартир.</li> <li>• <b>Условия взаимодействия агентства и застройщика.</b></li> </ul> <p><i>Домашнее задание №3: «Аналитическая таблица цен на первичном рынке»</i></p>	4	<p>Руководитель Департамента Нового строительства <b>Павел Москалев</b></p>
<p><b>Пт. 31.03.17 10-й день</b></p>	10.00-14.00	<p><b>Экзамен. Вручение сертификатов</b></p>	4	<p><b>Экзаменационная комиссия</b> Менеджер по персоналу, тренер <b>Наталья Эргардт</b></p>

Практикум, включающий серию тренингов профессиональных навыков риэлтора, начнется со второй недели стажировки.

**Дата начала-13 апреля 2017 г.**