

Тренинг «Вхождение в профессию риэлтора»
1 этап. Практическая часть

Учебный класс (аудитория № 642)

Дата проведения	Время проведения занятий	Н а з в а н и е т е м ы	ЧС	Преподаватель
1-й день	10.00-14.30	Тренинг «Вхождение в профессию» Портрет и ключевые компетенции эффективного риэлтора. Специфика работы риэлтора и его позиция в компании. Имидж и поведение риэлтора. <i>Ролевая игра.</i> Мини-ассессмент(выявление потенциальных возможностей и оценка реальных качеств слушателей)	4,5	Менеджер по персоналу, тренер Наталья Эргардт
	15.00 - 18.00	История развития рынка недвижимости Санкт-Петербурга и группы компаний «Экотон» 1991-2017 г.г. Структура компании. Правила взаимодействия. Корпоративная культура. Конкурентные преимущества ГК «ЭКОТОН». Риэлторская услуга на сегодняшнем рынке недвижимости.	3	Менеджер Невского отделения Татьяна Марченко
2-й день	12.00-14.00	Интернет-маркетинг на современном рынке недвижимости. ИНСТРУМЕНТЫ самопоиска и эффективные техники взаимодействия с клиентами. Методы рекламного продвижения объектов недвижимости и риэлторской услуги.	2,5	Директор по развитию и маркетингу Мария Сорокина
	14.00-15.30	Социальные сети как инструмент риэлтора.	1,5	Специалист отдела рекламы Полина Рындина
3-й день	11.00 — 13.00	Тренинг «Техника успешных переговоров. Навыки продажи. Работа с возражениями».	2	Наталья Эргардт
	13.00-13.30	<i>Знакомство стажеров с наставниками.</i>	0,5	Группа
	14.00-17.00	Кейсовые ситуации «Продажа услуги и самопрезентация ».	3	Наталья Эргардт

РАСПИСАНИЕ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ

3 этап. Теоретическая часть

Риэлторская деятельность на современном рынке недвижимости

Учебный класс (аудитория № 642)

Дата проведения	Время проведения занятий	Н а з в а н и е т е м ы	ЧС	Преподаватель
1-й день	10.00-16.00	Юридические основы риэлторской деятельности. • Недвижимость как объект рыночных отношений. • Жилищное законодательство об операциях с недвижимостью. • Гражданское законодательство об операциях с недвижимостью. • Нотариальные действия при операциях с недвижимостью. <i>Учёт недвижимости и регистрация прав на недвижимость и сделок с недвижимостью.</i>	6	Юрист ГК «Экотон», Виталий Столяров
2-й день	11.00-16.00	<i>Практические основы обеспечения деятельности на рынке городской недвижимости.</i> • Первичные и вторичные правоустанавливающие документы. • Предпродажная подготовка объекта. <i>Схема проведения сделок и взаиморасчеты.</i> Нотариальные действия при операциях с городской недвижимостью	5	Директор отделения «Невское» Галина Турчанинова
3-й день	10.00-13.00	<i>Практические основы риэлторской деятельности на рынке загородной недвижимости.</i> Определение ликвидности объекта (ликвидные и неликвидные признаки объекта). Работа с продавцом 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 Эффективное продвижение продаваемого объекта Работа с покупателем: • Телефонные переговоры с покупателем • Организация встреч с покупателем • Организация показа объекта • Заключение договора с покупателем • Встреча с продавцом • <i>Технология проведения сделки</i> <i>Правоустанавливающие документы на загородном рынке недвижимости</i>	3	Менеджер Центрального отделения Ольга Ивановская

	13.30-16.30	Технология предоставления услуги по аренде жилой недвижимости Составляющие услуги по аренде жилой недвижимости Рейтинг районов города и пригородов. Реклама и оценка объектов аренды Телефонные переговоры с клиентом Организация встреч Заключение договора аренды.. Особенности заключения договора аренды вместе с имуществом. Особенности сдачи в аренду комнат в коммунальной квартире. Организация показа Взаимодействие с контрагентами Контроль за арендаторами. Расторжение договора. Выселение неплательщиков	3	Руководитель подразделения жилой аренды отделения «Центральное» Александр Кондрашов
4-й день	10.00-14.00	Рынок первичного жилья в Санкт – Петербурге • Общие понятия на рынке первичного жилья. • Классификация объектов, типы застройки, характеристики районов. • Рейтинг застройщиков. • Специфика проведения сделок с первичным жильем. • Взаимодействие с ДНС. • Жилые комплексы СПб и области (с привязкой к застройщику), сроки сдачи, средние цены по районам и типам квартир. • Условия взаимодействия агентства и застройщика. <i>Домашнее задание №3: «Аналитическая таблица цен на первичном рынке»</i>	4	Руководитель Департамента Нового строительства Павел Москалев
5-й день	10.00-12.00	Ипотека. • Что такое ипотека? Основные понятия и термины. • Правовая база. • Стороны и участники ипотечных сделок. • Место агентства в ипотечной сделке. • Основные отличия ипотечной сделки. Первая консультация для Клиента по привлечению ипотечных средств Андеррайтинг. Ипотечный калькулятор. Навыки работы.	2	Региональный менеджер по работе с партнерами Глобесбанка Ольга Олонцева
	12.15-15.00	Рынок коммерческой недвижимости в Санкт – Петербурге Общие понятия. Классификация объектов, типы и характеристики. Продажа и аренда коммерческой недвижимости Специфика проведения сделок.	3	Руководитель подразделения коммерческой недвижимости Артур Бурлаков
6-ый день	с 11.00-	Экзамен	2,5	Экзаменационная комиссия
	13.30	Вручение сертификатов		