

РАСПИСАНИЕ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ
Риэлторская деятельность
на современном рынке недвижимости
с « 09 » октября по « 18 » октября 2017 г.
Учебный класс (аудитория № 642)

Дата проведения	Время проведения занятий	Н а з в а н и е т е м ы	ЧС	Преподаватель
Пн. 09.10.17 1-й день	11.00-16.00	Тренинг «Вхождение в профессию» Портрет и ключевые компетенции эффективного риэлтора. Специфика работы риэлтора и его позиция в компании. Имидж и поведение риэлтора. Социально-психологическое типирование как эффективный инструмент риэлтора. <i>Ролевая игра.</i> Мини-ассесмент(выявление потенциальных возможностей и оценка реальных качеств слушателей)	5	Менеджер по персоналу, тренер Наталья Эргардт
Вт. 10.10.17 2-й день	11.00-15.00	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 современном рынке недвижимости. Составляющие и стоимость услуги. Пакеты услуг: <i>Престиж, Комфорт, Стандарт.</i> Продажа услуги – схема продажи выгоды <i>Домашнее задание: выучить преимущества компании и услугу для продавца и покупателя, купить и вложить в представительскую папку информационные материалы</i>	4	Директор Северного отделения Елена Ковалерова-Павловская
	15.30-17.30	Интернет-маркетинг на современном рынке недвижимости. Эффективные рекламные инструменты. Социальные сети как инструмент риэлтора. Методы рекламного продвижения объектов недвижимости и риэлторской услуги	2	Менеджер по рекламе Полина Рындина
Ср. 11.10.17 3-й день	12.00-18.00	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. Учёт недвижимости и регистрация прав на недвижимость и сделок с недвижимостью.	6	Юрист ГК «Экотон», Виталий Столяров
Чт. 12.10.17 4-й день	10.00-13.00	Объекты жилой недвижимости Санкт-Петербурга, их классификация. Типология застройки Санкт-Петербурга. Рейтинг районов города и пригородов. Методика оценки городской недвижимости. <i>Выдача домашнего задания №1: «Отчет по экспресс-оценке квартиры».</i> В печатном виде сдается на экзамене с устными комментариями <i>Домашнее задание №2 «Аналитическая таблица цен жилой недвижимости»</i> Выдача экзаменационных билетов.	3	Руководитель подразделения городской недвижимости отделения «Центральное» Ольга Бажанова
	13.30-17.00	Риэлторская услуга для Продавца. Рекламные ресурсы и инструменты риэлтора. Этапы совершения сделки. Телефонные переговоры с продавцом Встреча с продавцом на объекте Технология переговоров на объекте Осмотр объекта. Отчет об оценке. Заключение договора с продавцом. План продвижения объекта.	3,5	Руководитель подразделения городской недвижимости отделения «Северное» Яна Теляшова

Пт. 13.10.17 5-й день	10.00-12.00	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 <i>Взаимодействие с контрагентами</i> Контроль за арендаторами. Расторжение договора. Выселение неплательщиков	2	Руководитель подразделения жилой аренды отделения «Центральное» Александр Кондрашов
	12.30-17.00	Технология работы с покупателем на конкретный объект и на поиск: Телефонные переговоры с покупателем Организация встреч с покупателем Показ объекта Заключение договора с покупателем Организация осмотра объекта Встреча с продавцом Совместные сделки. Сопровождение. <i>Сделки с другими агентствами.</i>	4,5	Руководитель подразделения городской недвижимости отделения «Невское» Марина Буженко
Пн. 16.10.17 6-й день	10.00-12.30	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: «Аналитическая таблица цен на первичном рынке»</i>	2,5	Руководитель Департамента Нового строительства Павел Москалев
	13.00-15.00	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 <i>Андеррайтинг. Ипотечный калькулятор. Навыки работы.</i>	2,5	Директор отделения «Невское» Галина Турчанинова
	15.30-17.00	Технология поиска клиентов на вторичном рынке недвижимости	1,5	Руководитель отдела стажеров Елена Кабурган
Вт. 17.10.17 7-й день	11.00-13.00	Тренинг «Техника успешных переговоров».	2	Тренер Наталья Эргардт
	13.30-16.30	Кейсовые ситуации «Продажа встречи по телефону»	3	Тренер Елена Кабурган
18.10.17 8-й день	11.00 — 14.00	Экзамен	3	Экзаменационная комиссия