

РАСПИСАНИЕ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ
Риэлторская деятельность
на современном рынке недвижимости
с «03» декабря по «14» декабря 2018 г.

Учебный класс (аудитория № 642)

Дата проведения	Время проведения занятия	Название темы	ЧС	Преподаватель
Пн. 03.12.18 1-й день	10.30-14.00	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)	3,5	Менеджер по персоналу, тренер Наталья Эргардт
	14.30-17.00	История развития рынка недвижимости Санкт-Петербурга и группы компаний «Экотон» 1991-2018 г.г. Структура компании. Конкурентные преимущества ГК «ЭКОТОН». Корпоративная культура и правила взаимодействия. Риэлторская услуга на рынке недвижимости для современного информированного Клиента. Как стать риэлтором №1. Истории успеха сотрудников «ЭКОТОНа». Клиентоориентированность, тайм-менеджмент, постановка финансовых задач. <i><u>Домашнее задание:</u> Составить индивидуальный финансовый план. Выучить состав услуги риэлтора на современном рынке недвижимости.</i>	2,5	Генеральный директор ГК Экотон Екатерина Романенко
Вт. 04.12.18 2-й день	10.00-12.00	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». В печатном виде сдается на экзамене с устными комментариями</i> <i>Домашнее задание №2 : «Аналитическая таблица цен жилой недвижимости»</i> <i>Выдача экзаменационных билетов.</i>	2	Руководитель подразделения городской недвижимости Гульназ Багаутдинова
	12.30-16.30	Рынок первичного жилья в Санкт – Петербурге <ul style="list-style-type: none"> ● 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 Михаил Бизимов

<p>Ср. 05.12.18</p> <p>3-й день</p>	<p>12.00- 18.00</p>	<p>Юридические основы риэлторской деятельности</p> <ul style="list-style-type: none"> • Недвижимость как объект рыночных отношений. • Жилищное законодательство об операциях с недвижимостью. • Гражданское законодательство об операциях с недвижимостью. • Нотариальные действия при операциях с недвижимостью. <p>Учёт недвижимости и регистрация прав на недвижимость и сделок с недвижимостью</p>	<p>6</p>	<p>Юрист ГК «Экотон» Вигалий Столяров</p>
<p>Чт. 06.12.18</p> <p>4-й день</p>	<p>10.00- 13.00</p>	<p>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. <i>Avito как эффективный инструмент рекламы для</i></p>	<p>3</p>	<p>Руководитель подразделения городской недвижимости отделения «Невское» Татьяна Марченко</p>
	<p>13.30- 16.30</p>	<p>Внутрифирменная документация и документооборот ГК «Экотон» для работы по городской недвижимости. <i>Эффективная услуга по продаже, поиску и обмену</i></p>	<p>3</p>	<p>Руководитель подразделения городской недвижимости отделения «Северное» Яна Теляшова</p>
<p>Пт 07.12.18</p> <p>5-й день</p>	<p>10.30- 12.30</p>	<p>Технология работы с покупателем на конкретный объект и на поиск:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Телефонные переговоры с покупателем • Организация встреч с покупателем • Показ объекта • Заключение договора с покупателем • Организация осмотра объекта • Встреча с продавцом <p><i>Совместные сделки. Сопровождение. Сделки с другими агентствами.</i></p>	<p>2</p>	<p>Руководитель подразделения городской недвижимости отделения «Московское» Марина Соловьева</p>
	<p>13.00- 15.30</p>	<p>Технология предоставления услуги по аренде жилой недвижимости Составляющие услуги по аренде жилой недвижимости Рейтинг районов города и пригородов. Реклама и оценка объектов аренды</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 <p>Контроль за арендаторами.</p> <p>Расторжение договора. Выселение неплательщиков</p>	<p>2,5</p>	<p>Руководитель подразделения жилой аренды отделения «Центральное» Александр Кондрашов</p>
<p>Пн 10.12.18</p>	<p>11.00- 12.30</p>	<p>Интернет-маркетинг на современном рынке недвижимости. Эффективные рекламные инструменты. <i>Методы рекламного продвижения объектов недвижимости и риэлторской услуги</i></p>	<p>1,5</p>	<p>Руководитель отдела рекламы и маркетинга Алиса Герм</p>

6-й день	12.30-14.00	Социальные сети как эффективный инструмент риэлтора.	1,5	Руководитель отдела коммуникаций Мария Ковалева
	14.30-17.30	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>	3	Руководитель подразделения городской недвижимости отделения «Московское» Диана Сантурчян
Вт. 11.12.18 7-й день	11.00-16.00	Практические основы обеспечения деятельности на рынке городской недвижимости <ul style="list-style-type: none"> • Первичные и вторичные правоустанавливающие документы. • Предпродажная подготовка объекта. Схема проведения сделок и взаиморасчеты. Нотариальные действия при операциях с городской недвижимостью	5	Директор отделения «Невское» Галина Турчанинова
Ср. 12.12.18 8-й день	11.00-13.30	Современный риэлтор и его инструменты. <i>Навыки успешного риэлтора.</i>	2,5	
	14.00-17.30	Тренинг: «Профессиональные навыки риэлтора» Самопрезентация и осознание профессиональной ценности Навыки продажи. «Техника успешных переговоров».	3,5	Тренер Наталья Эргардт
Чт. 13.12.18 9-й день		Методический день. (День самоподготовки)		
Пт. 14.12.18 10-й день	11.00-15.00	Экзамен. Вручение сертификатов	4	Экзаменационная комиссия