

РАСПИСАНИЕ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ
Риэлторская деятельность
на современном рынке недвижимости
с «25» февраля по «04» марта 2019 г.

Учебный класс (аудитория № 642)

Дата проведения	Время проведения занятия	Н а з в а н и е т е м ы	ЧС	Преподаватель
Пн. 25.02.19 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-ассессмент(выявление потенциальных возможностей и оценка реальных качеств слушателей) Как стать риэлтором №1. Истории успеха сотрудников «ЭКОТОНа».	5	Менеджер по персоналу, тренер Наталья Эргардт
Вт. 26.02.19 2-й день	10.00-12.30	Объекты жилой недвижимости Санкт-Петербурга, их классификация Типология застройки Санкт-Петербурга. Рейтинг районов города и пригородов. Методика оценки городской недвижимости. Выдача домашнего задания №1 : «Отчет по экспресс-оценке квартиры». В печатном виде сдается на экзамене с устными комментариями Домашнее задание №2 : «Аналитическая таблица цен жилой недвижимости» Выдача экзаменационных билетов.	2.5	Руководитель Центра Стажировки Олеся Тихович
	13.00-15.00	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. Домашнее задание №3: «Аналитическая таблица цен на первичном рынке»	2	Руководитель Департамента Нового строительства Михаил Бизимов
	15.05-17.05	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	Руководитель подразделения городской недвижимости отделения «Московское» Диана Сантурчян
Ср. 27.02.19	10.00-12.00	Правовое регулирование сделок в недвижимости. • Недвижимость как объект рыночных отношений. • Нотариальные действия при операциях с недвижимостью. Учёт недвижимости и регистрация прав на недвижимость и сделок с недвижимостью	2	Руководитель подразделения городской недвижимости, методист Учебного Центра Гульназ Багаутдинова

3-й день	12.10-14.10	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>	2	Руководитель подразделения городской недвижимости отделения «Невское» Татьяна Марченко
	14.30-16.30	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 <i>Совместные сделки.</i> <i>Сопровождение.</i> <i>Сделки с другими агентствами.</i>	2	Руководитель Подразделения городской недвижимости отделения «Московское» Марина Соловьева
Чт. 28.02.19 4-й день	10.00-12.30	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	2,5	Руководитель подразделения жилой аренды отделения «Центральное» Александр Кондрашов
	13.00-14.30	Интернет-маркетинг на современном рынке недвижимости. Эффективные рекламные инструменты. <i>Методы рекламного продвижения объектов недвижимости и риэлторской услуги</i>	1,5	Руководитель отдела рекламы и маркетинга Алиса Герм
	14.40-16.40	Современный риэлтор и его инструменты. Навыки успешного риэлтора.	2	Руководитель Центра стажировки Олеся Тихович
Пт. 01.03.19 5-й день	10.00-14.00	Практические основы обеспечения деятельности на рынке городской недвижимости • Первичные и вторичные правоустанавливающие документы. • Предпродажная подготовка объекта. Схема проведения сделок и взаиморасчеты. Нотариальные действия при операциях с городской недвижимостью	4	Директор отделения «Невское» Галина Турчанинова

	14.30-17.00	Тренинг: «Профессиональные навыки риэлтора» Самопрезентация и осознание профессиональной ценности Навыки продажи.	2,5	Тренер Наталья Эргардт
Пн. 4.03.19 6-й день	11.00-15.00	Экзамен. Вручение сертификатов	4	Экзаменационная комиссия