

РАСПИСАНИЕ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ
Риэлторская деятельность
на современном рынке недвижимости
с «13» ноября по «24» ноября 2017 г.

Учебный класс (аудитория № 642)

Дата проведения	Время проведения занятий	Название темы	ЧС	Преподаватель
Пн. 13.11.17 1-й день	10.00-14.00	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)	4	Менеджер по персоналу, тренер Наталья Эргардт
	14.30 - 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. Составляющие и стоимость услуги. Пакеты услуг: Престиж, Комфорт, Стандарт. Продажа услуги – схема продажи выгоды Домашнее задание: выучить преимущества компании и услуги для продавца и покупателя, купить и вложить в представительскую папку информационные материалы	3.5	Директор Северного отделения Елена Ковалерова-Павловская
Вт. 14.11.17 2-й день	10.30-15.00	Практические основы обеспечения деятельности на рынке городской недвижимости <ul style="list-style-type: none"> ● Первоначальные и вторичные правоустанавливающие документы. ● Предпродажная подготовка объекта. Схема проведения сделок и взаиморасчеты. Нотариальные действия при операциях с городской недвижимостью	4,5	Директор отделения «Невское» Галина Турчанинова
	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	Руководитель отдела рекламы Полина Рындина
Ср. 15.11.17 3-й день	12.00-18.00	Юридические основы риэлторской деятельности <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. Учёт недвижимости и регистрация прав на недвижимость и сделок с недвижимостью	6	Юрист ГК «Экотон» Виталий Столяров

		Объекты жилой недвижимости Санкт-Петербурга, их классификация Типология застройки Санкт-Петербурга. Рейтинг районов города и пригородов.		
	10.30-13.30	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.	3	Руководитель подразделения городской недвижимости отделения «Центральное» Ольга Бажанова
Чт. 16.11.17 4-й день	14.00-16.00	Технология предоставления услуги по аренде жилой недвижимости Составляющие услуги по аренде жилой недвижимости Рейтинг районов города и пригородов. Реклама и оценка объектов аренды <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 Контроль за арендаторами. Расторжение договора. Выселение неплатильщиков	2	Руководитель подразделения жилой аренды отделения «Центральное» Александр Кондрашов
	16.00-17.30	Технология поиска клиентов на вторичном рынке недвижимости	1,5	Руководитель отдела стажеров Елена Кабурган
Пт 17.11.17 5-й день	12.00-16.00	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. <i>Avito как эффективный инструмент рекламы для риэлторов</i>	4	Руководитель подразделения городской недвижимости отделения «Северное» Яна Теляшова
Пн 20.11.17 6-й день	11.30-16.00	Технология работы с покупателем на конкретный объект и на поиск: <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 Совместные сделки. Сопровождение. Сделки с другими агентствами.	4,5	Руководитель подразделения городской недвижимости отделения «Невское» Марина Буженко
Вт. 21.11.17 7-й день	10.00-13.00	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. Домашнее задание №3: «Аналитическая таблица цен на первичном рынке»	3	Руководитель Департамента Нового строительства Павел Москалев

		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.	2,5	Руководитель подразделения городской недвижимости отделения «Невское» Татьяна Марченко
Ср. 22.11.17 8-й день	11.00-14.30	Тренинг: «Профессиональные навыки риэлтора» Самопрезентация и осознание профессиональной ценности Самоорганизация и тайм-менеджмент риэлтора. «Техника успешных переговоров».	3,5	Тренер Наталья Эргардт
	15.00-18.00	Кейсовые ситуации «Продажа встречи по телефону»	3	Тренер Елена Кабурган
Пт. 24.11.17 9-й день	с 11.00-14.00	Экзамен. Вручение сертификатов	3	Экзаменационная комиссия