

ПРОГРАММА НАЧАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ АГЕНТОВ-СТАЖЕРОВ – СТАРТОВОЕ ОБУЧЕНИЕ: 1-й цикл

День	Раздел/модуль обучения	Изучаемые темы	Часы
1	ВВЕДЕНИЕ В ПРОФЕССИЮ	<ul style="list-style-type: none"> - Суть, особенности и преимущества риэлторской профессии - Компания на рынке риэлторских услуг - Рынок недвижимости как сфера риэлторской деятельности 	2
	РИЭЛТОР – СПЕЦИАЛИСТ ПО ПРОДАЖЕ НЕДВИЖИМОСТИ	<ul style="list-style-type: none"> - Суть риэлторской услуги и ее свойства - Основные цели и задачи риэлтора - Профессиональные стандарты обслуживания и этические нормы - Компетенции риэлтора: знания, умения, навыки - Виды услуг Продавцам и Покупателям недвижимости Контрольный опрос (тест)	2
	ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПРОДАЖИ	Основные этапы продажи риэлторской услуги Контрольный опрос (тест)	2
	РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ	<ul style="list-style-type: none"> - Емкость рынка. Активность рынка. Участники рынка - Предложение и спрос - Формирование цены объекта. Факторы ценообразования - Ликвидность объектов - Классификация недвижимости. Виды объектов - Типы домов Контрольный опрос (тест)	2
2	ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ	<ul style="list-style-type: none"> - Право собственности - Виды собственности (долевая, совместная) - Виды ограничений и обременений прав - Документы, используемые при сделках с недвижимостью - Правоустанавливающие документы 	2
	ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ	<ul style="list-style-type: none"> - Суть территориальной специализации - Принципы выбора территории - Способы освоения территории Практическое занятие по формированию и изучению территории агента	4
	СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ	<ul style="list-style-type: none"> - CRM – система управления отношениями с Клиентами - Работа с личными контактами - Интернет-ресурсы - Расклейки и раскладки - Соц.сети как инструмент привлечения и удержания клиентов 	2

3	РАБОТА С КЛИЕНТАМИ	Практическое занятие по основам работы в CRM	2
	РАБОТА С ПРОДАВЦОМ – ХОЛОДНЫЕ ЗВОНКИ	<ul style="list-style-type: none"> - Правила и приемы телефонного общения - Эффективные техники холодных звонков - Стратегии назначения встречи - Приемы работы с возражениями Тренинг по холодным звонкам	4
	РАБОТА С ПРОДАВЦОМ – АНАЛИЗ РЫНКА	<ul style="list-style-type: none"> - Подготовка к встрече с собственником - Оценка объекта путем сравнительного анализа - Презентационная папка агента Практическое занятие по оценке объекта	2
4	РАБОТА С ПРОДАВЦОМ – ПРОВЕДЕНИЕ ВСТРЕЧИ С СОБСТВЕННИКОМ	<ul style="list-style-type: none"> - Аксессуары риэлтора - Первый контакт. Присоединение - Выявление потребности, осмотр объекта - Продажа себя как специалиста, своего АН, риэлторской услуги - Заключение договора Практическое занятие – Осмотр объекта по чек-листу	2
	РАБОТА С ПРОДАВЦОМ – МАРКЕТИНГ НЕДВИЖИМОСТИ	<ul style="list-style-type: none"> - Инструменты для эффективной рекламы объекта - Правила фотосъемки - Продающее объявление: характеристики-преимущества-выгоды - Правила постановки объекта в рекламу - Подготовка объекта к показу Практическое занятие – Написание продающего объявления и фотосъемка	4
	РАБОТА С ПОКУПАТЕЛЕМ	<ul style="list-style-type: none"> - Технология продажи услуги Покупателю – Прием звонков потенциальных покупателей - Алгоритм показа объекта - Техника ведения переговоров с Покупателем - Алгоритм проведения сделки - Заключение предварительного договора и прием обеспечительного платежа от Покупателя - Процедура взаиморасчетов 	2
5	ОСНОВЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ	<ul style="list-style-type: none"> - Виды налогов на недвижимость - Расчет НДФЛ при продаже объекта недвижимости - Приобретение объекта долями в разные периоды - Налоговые вычеты 	2
	ОСНОВЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ	<ul style="list-style-type: none"> - Требования банков при одобрении клиента - Требования банков при одобрении объекта - Алгоритм проведения сделки с использованием ипотечных средств 	2
	АТТЕСТАЦИЯ	При положительном результате – допуск к 4-х недельной стажировке	4

ПРОГРАММА НАЧАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ АГЕНТОВ-СТАЖЕРОВ – СТАРТОВОЕ ОБУЧЕНИЕ – 2-й цикл

День	Раздел/модуль обучения	Изучаемые темы	Часы
1	ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РИЭЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	<ul style="list-style-type: none"> - Сделка и договор. Виды и формы сделок - Основания для признания сделки недействительной. - Сделки с участием несовершеннолетних. - Техника проверки объекта недвижимости Контрольный опрос (тест)	2
	ПРОДАЖА РИЭЛТОРСКОЙ УСЛУГИ	<ul style="list-style-type: none"> - Профессиональные стандарты риэлторской деятельности и этические нормы - Основные этапы продажи риэлторской услуги - Техники выявления потребностей клиента - Успешная самопрезентация. Маркетинговый план продвижения объекта Контрольный опрос (тест)	2
	РАБОТА С ПРОДАВЦОМ И ЕГО ВОЗРАЖЕНИЯМИ	<ul style="list-style-type: none"> - Сценарии работы с продавцом - Анализ и согласование рекламной цены объекта. - Работа с возражениями - Контрольный опрос (тест)	2
2	ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РИЭЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	<ul style="list-style-type: none"> - Наследование недвижимого имущества. Особенности сделок с унаследованным имуществом. - Нормы налогового законодательства РФ. Налогообложение физических лиц при сделках с недвижимостью. Налоговые вычеты Контрольный опрос (тест)	2
	РАБОТА С ПРОДАВЦОМ И ЕГО ВОЗРАЖЕНИЯМИ	<ul style="list-style-type: none"> - Заключение агентского договора на оказание услуг. Работа с возражениями - Согласование размера комиссии. Работа с возражениями Практическое занятие по работе с типовыми возражениями собственника	4
3	ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РИЭЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	<ul style="list-style-type: none"> - Нормы законодательства РФ о защите персональных данных - Нормы законодательства РФ о защите прав потребителей - Нормы законодательства РФ о гос. регистрации прав на недвижимое имущество - Нормы законодательства РФ о рекламе Контрольный опрос (тест)	2
	РАБОТА С ПРОДАВЦОМ. ПРЕДПРОДАЖНАЯ ПОДГОТОВКА	<ul style="list-style-type: none"> - Как агенту стать ведущим в паре «Клиент – Агент». Приемы убеждения продавца - Предпродажная подготовка. Хоумстейджинг - Технология организации показа объекта Практическое занятие по хоумстейджингу	2
	РАБОТА С ПРОДАВЦОМ. СДЕЛКА	<ul style="list-style-type: none"> - Основные этапы проведения сделки. Планирование сделки - Формы взаиморасчетов и их особенности. Организация и проведение взаиморасчетов Контрольный опрос (тест)	2

4	ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РИЭЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	<ul style="list-style-type: none"> - Основы уголовного и административного законодательства РФ - Нормы законодательства РФ о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма. Росфинмониторинг - Основы трудового законодательства РФ. - Дисциплина труда и правила внутреннего трудового распорядка. Требования охраны труда Практическое занятие – Осмотр объекта по чек-листу	2
	ТЕХНИКИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ	<ul style="list-style-type: none"> - Техники формирования личной экспертности - Что такое личный бренд риэлтора - Соц.сети как инструмент привлечения и удержания клиентов (VKontakte, FaceBook, Instagram) Практическое занятие – приемы использования VK для привлечения покупателей.	2
	РАБОТА С ПОКУПАТЕЛЕМ	<ul style="list-style-type: none"> - Технология продажи услуги Покупателю - Техника приема звонков - Приемы показа объекта - Техники ведения переговоров с Покупателем - Заключение предварительного договора и прием обеспечительного платежа от Покупателя Контрольный опрос (тест)	2
5	ОСНОВЫ СДЕЛОК НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК	<ul style="list-style-type: none"> - Что должен знать профессионал о рынке новостроек - Взаимоотношения девелоперов и агентов - тонкости и нюансы - Особенности психологии клиентов на рынке новостроек Контрольный опрос (тест)	2
	ОСНОВЫ СДЕЛОК ПО ГОС.ПРОГРАММАМ	<ul style="list-style-type: none"> - Основы сделок с материнским капиталом. - Основы сделок с субсидиями - Основы сделок по программе «Военная ипотека» Контрольный опрос (тест)	2
	АТТЕСТАЦИЯ	При положительном результате – оформление <u>Свидетельства АРСП</u> о прохождении начального обучения и получение статуса «Специалист по продажам недвижимости»	2