**Учебный центр**

**«Красноярского Союза риэлторов»**

**ШКОЛА РИЭЛТОРА.**

**Программа «Основы риэлторской деятельности»**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Тема занятия** | **Ч.** | **Преподаватель** |
| **Модуль 1. «Введение»** | | | |
| **2 октября, вторник,**  **9.30-11.45**  **11.45-14.45** | ***Практикум.*** Диагностика коммуникативных навыков риэлтора. Самопрезентация.  Эффективные вопросы, как основа общения с клиентом. УТП. | 3 | Жигулова И.В. руководитель УЦ Союза «КСР» |
| Характеристика регионального рынка недвижимости. Классификаторы. Технические характеристики объектов недвижимости различных видов и типов. | 4 | Монастырская И.В., директор АН КИАН, руководитель ТОС |
| **3 октября, среда,**  **9.30-11.00**  **11.15-14.15** | Формирование информационной базы различных типов и видов объектов недвижимости Информационные системы, порталы, как инструменты работы риэлтора. | 2 | Алексанян Т.В., зам.. директора КИАН |
| Профессиональная этика и ответственность перед клиентами, как основа взаимодействия между профессиональными участниками рынка недвижимости.  ***Практикум.*** Умение идти в ногу со временем, быть в курсе профессиональной информации. Работа с сайтами РГР, КСР. Аттестация, сертификация. кодекс этики, учебные программы. | 4 | Монастырская И.В., директор АН КИАН, руководитель Территориального органа по сертификации Красноярского края, член управляющего Совета РОСС |
| **Модуль 2. «Технологии работы с продавцом и покупателем недвижимости»** | | **30** | **3500** |
| **5 октября, пятница,**  **9.30-11.45**  **12.00-13.30** | Клиентская база с нуля. Как найти и удержать потенциальных клиентов.  Входящие, исходящие звонки. Подготовка, проведение и этикет общения с клиентом по телефону.  Первая встреча с клиентом в офисе, на объекте. Завоевание доверия с первой встречи. УТП. | 6 | Роор Е.В., управляющая, руководитель офиса АН «Доступное жилье» |
| **9 октября, вторник,**  **9.30-11.00**  **11.15-14.30** | Оценка объекта недвижимости. Методы оценки. Формирование стоимости.  ***Практикум.*** Оценка объекта недвижимости. | 2 | Паничкина И.А., директор ООО «Профессионал» |
| Работа с продавцом. Путь клиента к покупке услуги. Холодные звонки. Преимущества работы по эксклюзивному договору. Обоснование риэлторской услуги. Технология заключения договора на продажу объекта. | 4 | Шапран В.В., директор АН Доступное жилье, первый президент Союза КСР |
| **10 октября, среда,**  **9.30-11.45**  **12.00-12.45** | Разработка маркетинговой программы продвижения объекта недвижимости. Влияние рекламных источников на срок экспозиции объектов. Продающие тексты. | 3 | Березовская Е.Н, исп. директор Союза «КСР» |
| Как увеличить продажи с помощью правильной фотопрезентации объектов недвижимости. | 1 | Березовский И.В., директор РА «Страйк» |
| **Модуль 3. Практикум «Технология 100% сделки»** | | **12** | **2000** |
| **12 октября, пятница,**  **9.30-14.30** | Классический обмен. Альтернативные сделки. Как выстроить цепочку альтернативных сделок и не сойти с ума.  ***Тренинг.*** Истинные мотивы покупателя и продавца или как прочитать их мысли. | 6 | Симикина А.Ю., зам. директора АН «Мой город» |
| **16 октября, вторник.**  **9.30 -14.30** | Техника продаж. Работа с возражениями. Профилактика возражений. ***Практикум.*** Отработка навыков работы с возражениями клиентов. Переговорная этика. ***Тренинг***. Техники снижения напряжения в сложных переговорах. | 6 | Шапран В.В., директор АН Доступное жилье, первый президент Союза КСР |
| **Модуль 4. «Юриспруденция для риэлтора»** | | **12** | **3500** |
| **17 октября,**  **среда**  **9.30-11.00**  **11.15-12.45**  **13.00-14.30** | Физические лица. Правоспособность и дееспособность гражданина. Понятие и различия, органы опеки и попечительства, распоряжение имуществом подопечного. Прекращение опеки и попечительства.  ***Практикум.*** Подводные камни при распоряжении имуществом детей. | 3 | Ерк Ю.В.., юрисконсульт КИАН, аккредитованный эксперт Территориального органа по сертификации брокерских услуг по Красноярскому краю и республике Хакасия |
| Юридические лица: правоспособность, документы, представители, особенности совершения сделок и расчетов. Собственность и иные вещные права. Содержание и субъекты права собственности. Долевая собственность и общая собственность супругов. Права членов семьи собственников жилого помещения. ***Практикум.*** Особенности общей совместной собственности супругов на недвижимость. | 3 |
| **18 октября, четверг,**  **9.30-11.45**  **12.00-13.30**  **13.45-14.30** | Обязательства и способы их обеспечения. Понятие и сущность задатка, аванса, залога. Сделки: понятие, договоры и односторонние сделки. Недействительность сделок. ***Практикум.*** Задаток или аванс? Что лучше выбрать. | 2 | Ерк Ю.В.., юрисконсульт КИАН, аккредитованный эксперт Территориального органа по сертификации брокерских услуг по Красноярскому краю и республике Хакасия |
| Отдельные виды договоров. Договор продажи недвижимости. Договор мены. Договор дарения. Договор ренты. Договор найма жилого помещения. Государственная регистрация перехода права собственности на недвижимость. Представительство по доверенности: порядок выдачи, объем передаваемых прав, срок действия, порядок прекращения. Наследственное право. Основания наследования. Принятие наследства. ***Практикум.*** Заботливая бабушка с квартирой | 2 |
| Учет, удостоверение сделок и государственная регистрация прав на недвижимость. Порядок регистрации. Кадастровый учет. Нотариат.  ***Практикум.*** Риэлтор на пути к завершению сделки. Проверка полного пакета документов для регистрации. | 2 |
| **19 октября, пятница,**  **14.30-17.30** | Работа с покупателем. Психология покупателя. Выявление потребностей. Анализ рынка. Формирование предложения покупателю. Как помочь покупателю сделать правильный выбор.  ***Практикум.*** Способы формирования предложения покупателю. Сравнительный анализ осмотренных объектов.  ***Практикум.*** Организация и проведение показа объекта. | 4 | Лурье Я.А., Опыт работы на рынке недвижимости более 20 лет. Опыт преподавательской работы с 1993года. Обучение риэлторов с 1999 года. Автор и ведущая более 60 семинаров и тренингов для риэлторов.  По итогам 2011 года тренер Яна Лурье признана Лауреатом ежегодной премии за вклад в развитие риэлторства в России |
| **Модуль 5. Новые возможности риэлтора.** | | **12** | **1000** |
| **23 октября, вторник.,**  **9.30-11.00**  **11.10-12.40**  **12.50-14.20** | Налогообложение сделок в недвижимости. Подоходный налог: обложение дохода, полученного от продажи недвижимости; налоговый имущественный вычет.  ***Практикум.*** Расчет налогового имущественного вычета. | 3 | Ботова О.С., налогов. консультант, член палаты налоговых консультантов РФ, директор «Аутсорсинг» |
| Взаимодействие с ипотечным консультантом компании. Специфика и технология ипотечных сделок. Продажа ипотечно-брокерской услуги. Выбор ипотечной программы. ***Практикум.*** Ипотека, как инструмент привлечения клиента. | 2 | Шведова О.В., аттестованный ипотечный консультант АН «Мой город» |
| Взаимовыгодное сотрудничество с банками. Схема продажи ипотечного продукта. Подбор объекта недвижимости по требованиям банка. Витрина СБ РФ. Этапы проведения ипотечной сделки. Новостройки и аккредитация банка. ***Практикум.*** Электронный документооборот, on-**line**-партнер. | 1 | Закирова Н.В., менеджер по жилищному кредитованию отдела по работе с партнерами ПАО Сбербанк |
| **24 октября, среда,**  **9.30-11.00**  **11.10-12.40**  **12.50-14.20** | Нормативно-правовые акты, регулирующие отношения участников в долевом строительстве. Договор долевого участия, договор уступки права Юридические аспекты. Государственная регистрация. Безопасность расчетов. Будущее рынка долевого строительства.  ***Практикум.*** Изучение проектной декларации, работа с интегральной системой новостроек. | 2 | Монастырская И.В., директор АН КИАН, руководитель ТОС, член управляющего Совета РОСС |
| Преимущества покупки новостройки у застройщика через АН. Преимущества работы по заключенным договорам с застройщиками.  ***Практикум.*** Обзор новостроек, где комиссию риэлтору оплачивает застройщик. Составление прайса по новостройкам.  Технология проведения сделки, взаимодействия клиент-риэлтор- застройщик, бронирования квартир. Работа с клиентской базой. Формирование спроса у продавцов вторичного жилья на новостройку (обменные сделки). Инвестирование в новое жилье. | 2 | Смоленская И.В.,  директор АН «Новый город» |
| Генеральный план Красноярска и районы жилой и промышленной застройки города. Перспективы развития города. Проекты детальной планировки районов. Административные районы Красноярска: местоположение, границы, основные магистрали, транспортные развязки. Жилищный фонд: периоды застройки, сравнительные особенности планировок. | 2 | Билонов А.М., руководитель проекта «КРАСДОМ» |
| **14.35-15.20** | Консультация | 1 | Эксперты ТОС |
|  |  |  |  |
| **25 октября, четверг**  **9.30-11.00**  **11.00-14.00**  **14.30-16.00** | Послепродажные контакты с обслуженным клиентом.  **Деловые игры** с участием руководителей АН, отправивших своих специалистов на обучение по программе «Основы риэлторской деятельности». Вручение Свидетельств. | 2  4 | Монастырская И.В., директор АН КИАН  Преподаватели Школы риэлтора |
| **Аттестационный экзамен** Территориального органа по сертификации брокерских услуг по Красноярскому краю и республике Хакасия. | 2 | Эксперты ТОС Красноярского края и республики Хакасия |
|  | **ИТОГО по программе** | **80+3** |  |

**Контактное лицо:** Исполнительный директор Союза КСР Березовская Елена Николаевна, к.т. 285-08-78