|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | C:\Users\EDU\Desktop\ор — копия.png | | *Учебный центр дополнительного*  *профессионального образования*  *Программа «Основы риэлторской деятельности»* | *Утверждено*  *Исп.директор Союза "КСР"*  *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Е. Н. Березовская* | |
|  | | | Тема занятий | ч. | Преподаватель |
| **Модуль 1 «Введение в профессию риэлтора»** | | | | **12** |  |
| **27 фев**  **среда** | | 09.30-11.30 | Диагностика коммуникативных навыков, самопрезентация, как основа общения с клиентом. **Практикум.** | 3 | Бородина О. Н., Психолог-тренер, Центр личностного и проф. развития «Знать» |
| 11.45-14.45 | Зарождение профессии. Стандартизация риэлторских услуг. Сертификация компаний, аттестация специалистов. Информационные ресурсы в поддержку риэлтора. Единый реестра РГР. Проверьриэлтора.рф. Кодекс Этики. | 4 | Монастырская И.В., директор АН КИАН, рук-ль Территориального органа по сертиф. Союза «КСР» |
| **28 фев**  **четверг** | | 09.30-11.45 | Характеристика регионального рынка недвижимости. Классификаторы. Технические характеристики объектов недвижимости различных видов и типов. | 3 | Монастырская И.В., директор АН КИАН, рук-ль Территориального органа по сертиф. Союза «КСР» |
| 12.00-13.30 | Формирование информационной базы различных типов и видов объектов недвижимости. Информационные системы и порталы, как инструменты работы риэлтора. | 2 | Алексанян Т.В., помощник рук-ля АН КИАН |
| **Модуль 2 «Инструменты при работе с продавцом и покупателем»** | | | | **9** | **2500 руб.** |
| **04 марта**  **понед** | | 09.30-11.00 | Оценка объекта недвижимости. Методы оценки. Формирование стоимости.  Отчёт об оценке. | 2 | Курилюк Т.Ф., директор «Алгоритм оценки» |
| 11.15-13.30 | Сравнительный маркетинговый анализ недвижимости. Формирование стоимости объекта недвижимости. | 3 | Волошина Т.В., менеджер по персоналу АН КИАН |
| **06 марта**  **среда** | | 09.30-11.45 | Разработка маркетинговой программы продвижения объекта недвижимости. Влияние рекламных источников на срок экспозиции объектов. Продающие тексты. Практикум. | 3 | Березовская Е.Н. исп. директор Красноярского союза риэлторов, рук-ль комитета по работе со СМИ и рекламой |
| 12.00-12.45 | Как увеличить продажи с помощью правильной фото презентации объектов недвижимости. | 1 | Березовский И.В., директор РА «Страйк» |
| **Модуль 3 «Технологии 100% сделки»** | | | | **28** | **4000 руб.** |
| **11 марта**  **понед** | | 09.30-11.45  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. Практикум. | 5 | Роор, Е.В. управляющая, руководитель офиса АН «Доступное жилье» на 9 Мая, 63 |
| **12 марта**  **вторник** | | 09.30 -14.30 | Техника продаж. Работа с возражениями. Профилактика возражений. Отработка навыков работы с возражениями клиентов. Переговорная этика. Техники снижения напряжения в сложных переговорах. Практикум. | 6 | Шапран В.В. директор АН "Доступное жилье", президент Союза "КСР" |
| **13 марта**  **среда** | | 09.30 -13.15 | Работа с продавцом. Путь клиента к покупке услуги. Преимущества работы по эксклюзивному договору. Обоснование риэлторской услуги. Технология заключения договора на продажу объекта. | 5 | Шапран В.В., директор АН "Доступное жилье", президент Союза "КСР" |
| **14 марта**  **четверг** | | 09.30-14.30 | Работа с покупателем. Психология покупателя. Выявление потребностей. Анализ рынка. Формирование предложения покупателю. Как помочь покупателю сделать правильный выбор.  Способы формирования предложения покупателю. Сравнительный анализ осмотренных объектов. Практикум. | 6 | Монастырская И.В., директор АН КИАН, рук-ль Территориального органа по сертиф. Союза «КСР» |
| **15 марта**  **пятница** | | 09.30-14.30 | Классический обмен. Альтернативные сделки. Как грамотно выстроить цепочку альтернативных сделок. Практикум. | 6 | Симикина А.Ю., зам. директор АН "Мой город" |
| **Модуль 4 «Правовая поддержка риэлтора»** | | | | **16** | **3500 руб.** |
| **19 марта**  **вторник** | | 09.30-14.30 | *Физические лица:* Правоспособность и дееспособность гражданина. Органы опеки и попечительства, распоряжение имуществом подопечного. Подводные камни при распоряжении имуществом детей.  *Юридические лица:* правоспособность, документы, представители, особенности совершения сделок и расчетов. Содержание и субъекты права собственности. Долевая собственность и общая собственность супругов. Права членов семьи. Особенности общей совместной собственности супругов на недвижимость. Практикум. | 6 | Ерк Ю.В., юрисконсульт АН "КИАН" |
| **20 марта**  **среда** | | 09.30-14.30 | Понятие и сущность задатка, аванса, залога. Договоры и односторонние сделки. Недействительность сделок.  *Договоры:* продажи недвижимости, мены, дарения, ренты, найма жилого помещения, аренда нежилого помещения.  Удостоверение сделок и гос. регистрация прав на недвижимость.  *Доверенность:* порядок выдачи, объем передаваемых прав, срок действия, порядок прекращения. Наследственное право. Кадастровый учет. *Нотариат.* | 6 | Ерк Ю.В., юрисконсульт АН "КИАН" |
| **21 марта**  **четверг** | | 09.30-12.30 | Нормативно-правовые акты, регулирующие отношения участников *в долевом строительстве.* Договор долевого участия, договор уступки права Юридические аспекты. Государственная регистрация. Безопасность расчетов. Изучение проектной декларации, работа с интегральной системой новостроек. | 4 | Монастырская И.В., директор АН КИАН, рук-ль Территориального органа по сертиф. Союза «КСР» |
| **Модуль 5 «Коммуникации риэлтора»** | | | | **13,5** | **3000 руб.** |
| **26 марта**  **вторник** | | 09.30-11.45 | Взаимодействие с ипотечным консультантом компании. Этапы и участники ипотечной сделки. Ключевые моменты для заёмщика. Подбор ипотечной программы.Практикум. | 3 | Шведова О.В., аттестованный ипотечный консультант АН "Мой город" |
| 11.45-12.30 | 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. Электронный документооборот. | 1 | Закирова Н.В., региональный менеджер по жилищному кредитованию ГО по КК Сбербанк |
|  | | 12.45-14.45 | Преимущества покупки новостройки у застройщика через АН. Преимущества работы по заключенным договорам с застройщиками. 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. | 2,5 | Смоленская И.В., директор АН "Новый город" |
| **27 марта**  **среда** | | 09.30-12.30 | Налогообложение сделок в недвижимости. Подоходный налог: обложение дохода, полученного от продажи недвижимости; налоговый имущественный вычет.Расчет налогового имущественного вычета.Практикум. | 4 | Ботова О.С., Член палаты налоговых консультантов РФ, директор компании "Аутсорсинг" |
| 12.40-14.10 | Послепродажные контакты с обслуженным клиентом. Поддержание долгосрочных связей. | 2 | Монастырская И.В., директор АН КИАН, рук-ль Территориального органа по сертиф. Союза «КСР» |
| 14.15-15.00 | Консультация к аттестационному экзамену | 1 | Эксперты ТОС |
| **Закрытие Школы риэлтора Аттестационный экзамен** | | | | | |
| **29 марта**  **пятница** | | 09.30-12.30 | Деловые игры. Вручение Свидетельств. | 4 | Преподаватели Школы риэлтора |
| 12.45-13.45 | Аттестационный экзамен Территориального органа по сертификации по Красноярскому краю и Республике Хакасия. | 1 | Эксперты ТОС Красноярского края и Республики Хакасия |

**Стоимость программы обучения:**

9500 рублей, для сотрудников компаний-членов КСР: 8550 рублей.

**Стоимость аттестационного экзамена:**

Аттестационный экзамен на специальность «Агент» -1800 руб. (для членов КСР – 1500 руб.)

Аттестационный экзамен на специальность «Брокер» - 2300 руб. (для членов КСР – 2000 руб.)

**Контакты:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Исполнительный директор | C:\Users\Евгения\Desktop\телефон.png | 8 (391) 285-08-78 | [director@ksr.su](mailto:director@ksr.su) |
| Березовская Елена Николаевна |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Методист Учебного центра |  | 8 (950) 431-31-51 | [metodist-ksr@yandex.ru](mailto:metodist-ksr@yandex.ru) |
| Мельситова Евгения Алексеевна |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Секретарь аттестационной комиссии |  | 8 (963) 191-14-57 | [tos@ksr.su](mailto:tos@ksr.su) |
| Макарова Любовь Игоревна |  |  |  |