**Учебный центр «Красноярского Союза риэлторов»**

**ШКОЛА РИЭЛТОРА. Программа «Основы риэлторской деятельности»**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Дата** | **Тема занятия** | **Ч.** | **Преподаватель** |
| **6 февраля, вторник,**  **9.30-11.00**  **11.30-14.15** | ***Практикум.*** Диагностика коммуникативных навыков риэлтора. Самопрезентация. Эффективные вопросы, как основа общения. | 2 | Жигулова И.В. руководитель УЦ Союза «КСР» |
| Профессиональная этика и ответственность перед клиентами, как основа взаимодействия между профессиональными участниками рынка недвижимости.  ***Практикум.*** Умение риэлтора 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 |
| **Модуль1. Технологии риэлторской работы с продавцом недвижимости.** | | **18** | **2500** |
| **7 февраля, среда,**  **9.30-14.30** | 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» |
| **8 февраля, четверг,**  **9.30-11.00**  **11.15-12.45**  **13.00-14.30** | Разработка маркетинговой программы продвижения объекта недвижимости. Влияние рекламных источников на срок экспозиции объектов. Продающие тексты. | 3 | Березовская Е.Н, исп. директор Союза «КСР» |
| Оценка объекта недвижимости. Методы оценки. Формирование стоимости. ***Практикум.*** Оценка объекта недвижимости. | 2 | Курилюк Т.Ф., директор «Алгоритм оценки» |
| **13 февраля, вторник,**  **9.30-10.15**  **10.30-13.45**  **14.00-15.30** | Как увеличить продажи с помощью правильной фотопрезентации объектов недвижимости. | 1 | Березовский И.В., директор РА «Страйк» |
| 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 |
| Формирование информационной базы различных типов и видов объектов недвижимости. Информационные системы, порталы, как инструменты работы риэлтора. | 2 | Смоленская И.В.,  директор АН «Новый город» |
| **Модуль2. Технологии риэлторской работы с покупателем недвижимости.** | | **12/18** | **2500** |
| **15 февраля, четверг,**  **9.30-11.00**  **11.10-12.40**  **12.50-14.20** | 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. | 6 | Флерова Ася Александровна, директор АН «Рица», экс-президент Союза КСР |
| **16 февраля, пятница,**  **9.30-11.00**  **11.15-12.45**  **13.00-14.30** | 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. | 4 | Симикина А.Ю., зам. директора АН «Мой город» |
| Послепродажные контакты с обслуженным клиентом. | 2 | Монастырская И.В., директор АН КИАН, руководитель ТОС, член управляющего Совета РОСС |
| **Модуль3. Юриспруденция для риэлтора.** | | **12** | **3500** |
| **19 февраля, понедельн.**  **9.30 – 11.45**  **12.00-14.15** | 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 | Одегова И.Г., юрисконсульт АН «Доступное жилье», 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 |
| **20 февраля,**  **вторник**  **9.30-11.00**  **11.15-12.45**  **13.00-14.30** | 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 | Одегова И.Г., юрисконсульт АН «Доступное жилье», 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 |
| **Модуль2. Технологии риэлторской работы с покупателем недвижимости.** | | **6/18** |  |
| **21 февраля, среда,**  **11.00-12.30**  **12.45-14.15**  **14.30-16.00** | 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 |
| **Модуль4. Новые возможности риэлтора.** | | **12** | **3500** |
| **26 февраля, понедельн.,**  **12.00-13.45**  **14.00-15.30**  **15.45-17.15** | 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 | Шляхин А.А., ген. директор инф.компании «СИБДОМ», инженер-строитель, аттестованный аналитик рынка недвижимости. |
| **27 февраля, вторник,**  **9.30-11.45**  **12.00-13.30**  **13.45-14.30** | Налогообложение сделок в недвижимости в 2018г.. 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 |
| **27 февраля,**  **14. 45-15.30** | Консультация. | 1 | Эксперты ТОС |
| **28 февраля, среда,**  **9.30-12.30**  **13.00-14.30** | **Деловые игры** с участием руководителей АН, отправивших своих специалистов на обучение по программе «Основы риэлторской деятельности». Вручение Свидетельств. | 4 | 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 |