**ПЛАН УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ**

**В УЧЕБНОМ ЦЕНТРЕ АН «НЕВСКИЙ ПРОСТОР»**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №  п.п. | Наименование темы | Кол-во часов | Преподаватель |
| 1-й день | **История развития рынка недвижимости и агентства «НЕВСКИЙ ПРОСТОР».** «НЕВСКИЙ ПРОСТОР» сегодня, структура компании. Профессия «риэлтор». Услуги агентства населению. Конкурентные преимущества. Поиск клиентов.  **Объекты жилой недвижимости Санкт-Петербурга, их классификация**.  Типология застройки Санкт-Петербурга. Рейтинг районов. Методика оценки недвижимости. Сайты с экспресс-оценкой недвижимости. | 2 часа | Менеджер по обучению  Ершова  Марина Леонидовна |
| 2-й и 3-й дни | **Практические основы риэлторской деятельности на рынке городской недвижимости.**  Этапы совершения сделки.  Технология работы с продавцом:   1. Поиск продавца. Технология поиска. 2. Работа с продавцом   - телефонные переговоры с продавцом  - встреча с продавцом в офисе  - осмотр объекта (ликвидные и неликвидные признаки, советы предпродажной подготовки)  - заключение агентского договора оказания услуг при продаже недвижимости  Правоустанавливающие документы.  Реклама объекта. Список необходимых документов для заключения договора с агентством и для продажи. | 4 часа | Менеджер по обучению  Ершова  Марина Леонидовна |
| 4 день | **Технология работы с покупателем на рекламируемый объект.**  - показ объекта  - переговоры с потенциальным покупателем  - внесение обеспечительного платежа (аванса)  - подготовка к сделке. Нотариат, взаиморасчеты (ячейка, аккредитив, нотариальный депозит), регистрация  - акт приема-передачи квартиры.  - закрытие сделки | 2 часа | Менеджер по обучению  Ершова  Марина Леонидовна |
| 5-ой,6-ой дни | **Технология работы с покупателем на конкретный объект и на поиск**:  - телефонные переговоры с покупателем  - организация встреч с покупателем  - заключение Агентского договора об оказании услуг по поиску и приобретению Объекта недвижимости  - организация осмотра объектов  - сделки с другими агентствами  - сопровождение сделки по покупке объекта  Схема проведения сделок, взаиморасчеты.  Нотариальные действия, регистрация, закрытие сделок. | 4 часа | Менеджер по обучению  Ершова  Марина Леонидовна |
| 7-ый день | **Юридические основы риэлторской деятельности**  Наследство. Завещание. Дарение. Налоги. Резидент и нерезидент. Налоговый вычет на покупку и на продажу. Взаимозачет налогов при продаже и покупке жилья. Субсидии. Ипотека. Военная ипотека. Военный сертификат. Жилищный займ. | 2 часа | Менеджер по обучению  Ершова  Марина Леонидовна |
| 8-ый день | Практические основы риэлторской деятельности на **рынке коммерческой недвижимости.**  - определение ликвидности объекта, классификация объектов.  - отличие коммерческих объектов от жилых  - перевод жилых объектов в нежилые и наоборот  -заключение Агентского договора с продавцом  - организация осмотров объекта  -эффективное продвижение продаваемого объекта  - технология проведения сделки (взаиморасчеты, регистрация)  **Технология предоставления услуг по аренде жилой недвижимости**.  Рейтинг районов города и пригородов. Реклама и оценка объектов аренды. Заключение договора. Разделение комиссионных с другими агентствами | 2 часа | Менеджер  Ботвинник Елена Борисовна |
| 9-ый день | Практические основы риэлторской деятельности **на рынке загородной недвижимости.**  Ликвидные и неликвидные признаки объекта загородной недвижимости. Работа с продавцом. Работа с покупателем.  Технология проведения сделки.  Правоустанавливающие документы на загородном рынке недвижимости. Дачная амнистия. | 2 часа | Менеджер по обучению  Ершова  Марина Леонидовна  Зам.генерального директора Шинкевич А.Г. |
| 10-ый день | **Современные методы рекламного продвижения объектов недвижимости**.  Базы данных. Практическое занятие по заведению объектов в базу.  Эффективные методы взаимодействия и наращивание клиентской базы. | 2 часа | Менеджер по обучению  Ершова  Марина Леонидовна |
| 11-ый, 12-ый день | **Тренинг: «Консультация продавца».** Оценка квартир. Работа с возражениями. Комиссионные агентства. Преимущества работы с агентством.  Заключение договора. Проведение сделки. Закрытие сделки. | 4 часа | Менеджер по обучению  Ершова  Марина Леонидовна |
| 13-ый, 14-ый день | **Тренинг: «Консультация покупателя».** Работа с возражениями. Комиссионные агентства. Преимущества работы с агентством.  Заключение договора. Проведение сделки. Закрытие сделки. | 4 часа | Менеджер по обучению  Ершова  Марина Леонидовна |
| 15-ый день | Подготовка к экзамену | 2 часа | Менеджер по обучению  Ершова  Марина Леонидовна |
| 16-ый день | Экзамен |  | Экзаменационная комиссия |