**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 недвижимостиПравоустанавливающие 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 объектаСхема 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 | МенеджерБотвинник 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 ЛеонидовнаЗам.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 |