

ПРОГРАММА КУРСА

Академия открытых продаж элитной недвижимости

22 июня 2020. История появления и текущее состояние рынка элитной недвижимости. Азы профессии брокера.

- Презентация курса и тренеров, кейсы успеха в профессии.
- Преимущества и риски профессии. Кейсы успеха в профессии. История рынка элитной недвижимости Москвы
- Карьера брокера: горизонтальная и вертикальная. Сколько зарабатывает успешный брокер? Работа в агентстве или частным образом? Качества брокера. Тесты
- Риэлтерские компании и агентства недвижимости элитного сегмента. Новое на рынке - профсоюзы риелторов. Чаты брокеров. Ассоциации, правила работы. Подходы к классификации премиальной недвижимости.
- Ценность риэлтерской услуги для потребителя. Почему риелтор - это не юрист, а маркетолог и даже актёр?
- Престижные и не очень районы Москвы.
- Престижные районы Подмосковья. Специфика загородной недвижимости
- Основы классификации премиальной недвижимости. Различные подходы к классификации жилья на элитном московском рынке. Три кейса ошибочной классификации при продаже недвижимости

23 июня 2020. Игроки рынка элитной недвижимости: их роли, модели поведения, мотивация. Как стать экспертом.

- Оценка. Что такое "цена"? Три метода оценки недвижимости
- Понятие специализации. Преимущества работы с дорогим сегментом. Первичная и вторичная недвижимость
- Треугольник успеха
- Эксперт. Чем отличается от агента или брокера. Три главных составляющих работы эксперта. Почему именно "эксперт". Коммуникации. Бренд - продвижение себя. Репутация эксперта.
- Покупатели и продавцы. Кто ближе сердцу и карману эксперта по недвижимости? Кто такой "клиент"? Почему я пишу это слово с заглавной буквы? Как не стать бесплатным ассистентом у покупателя недвижимости
- Как найти своего клиента – продавца. Активный и пассивный поиск. Что такое "Listing" и "Prospecting" . Важность создания собственного "листинга" и ежедневного "проспектинга"
- Почему покупают премиальную недвижимость. Что нужно всегда помнить эксперту при работе с высокобюджетным клиентом. Продажа эмоции, а не кирпичей и стекла. Сила слова "нет"! Как отказать так, чтобы от тебя не отстали. Кейс - доктрина "Я убегаю - ты догоняешь!"

24 июня 2020. Мастерство телефонных переговоров. Как получить и удержать ведущую роль на встрече с клиентом.

- Холодные звонки. Мастер класс.
- Типы собственников. Мастерство телефонных переговоров. Продолжительность разговора и право следующего звонка. Итог правильного разговора - назначение встречи! Конверсия разговоров во встречи
- Работа с обращениями собственников. Предварительно телефонное интервью. Важные вопросы, которые нельзя не задать! Ведение журнала звонков. Запись телефонных разговоров
- Работа с обращениями клиентов. Журнал звонков
- Ключевой момент - встреча с клиентом! Как правильно назначить встречу? Лучшее место для встречи с клиентом-продавцом. Как правильно подготовить клиента к встрече и как подготовиться самому? Подарок клиенту - предварительный маркетинг объектов его сегмента. Цель встречи - проверка мотивации клиента и продажа своей экспертной услуги
- Основы НЛП и невербального общения в работе эксперта. Как получить и удержать ведущую роль на встрече с клиентом? Пять классических страхов начинающих экспертов. Как не упасть в обморок и не потерять самообладание при встрече с олигархом?

25 июня 2020. Система открытых продаж. Эксклюзивный договор как единственный эффективный старт работы.

- Open Sales. Презентация системы открытых продаж
- Разбираем риэлтерскую услугу для продавца. Почему недвижимость продается годами у нерадивых агентов? Три успешных составляющих продажи недвижимости. Виртуозная отстройка от конкурентов!
- Осмотр объекта и заключение договора. Работа без договора - время на ветер! Повышение лояльности клиента - хвалим объект. Шкала мотивации клиента.
- Заполнение паспорта объекта
- Ключевые моменты заключения эксклюзивного договора. Как сразу начать заключать только эксклюзивные договора на 6-8 процентов и почему в этом кроется успех эксперта по продаже недвижимости?
- Особенности эксклюзивного договора
- Как читать тесты HR-Scanner
- 25 возражений при заключении эксклюзивного договора. Работа с возражениями – ключевой навык эксперта. Убедить и победить! Тяжело в учении – легко в бою!
- Разбираем эксклюзивный договор – выступления курсантов, отработка возражений тренера.

26 июня 2020. Упаковка элитного объекта: теория и практика. Конкурентный анализ.

- Как составить техническое задание на фотосъемку объекта недвижимости и принять работу? Что должен обеспечить брокер? Примеры "как надо и как не надо" фотографировать недвижимость.
- Упаковка объекта для продажи. Основы. Подготовка. Рекомендации собственнику в широком смысле. Что такое "хоумстейджинг" и почему сегодня без него никак? Что и как снимать? Типы фотоконтента. Коптеры. Ночная съемка. 3D туры - 2 типа. Планировки. Пишем "продающие тексты"! Лэндинг
- Видео-контент. Типы видеороликов. Форматы съемки видео о недвижимости. Вирусные ролики. Как распространять видео.
- Конкурентный анализ. Город
- Конкурентный анализ. Загород

- Партнерские продажи. Казалось бы - зачем? Что такое охват. Продающий эксперт и рекламирующий агент!
- Брокер-тур
- SMM. Личный кабинет Клиента

27 июня 2020. Как продать, а не показать объект

- Маркетинговый план. Реклама. Классифайды. Наружная реклама. Как добиться высокой конверсии звонков в показы. Современные CRM
- Основы эффективной презентации объекта.
- Акт осмотра - важный документ! Как подписать его до показа объекта и почему это важно? Понравился ли покупателю объект - три признака интереса к недвижимости.
- Принятие решения покупателем. Что значит "закрыть Клиента"? Два главных страха покупателя и как их снять.
- Постпродажное обслуживание. Поздравлять или нет клиента с его днем рождения и как сохранить отношения на десятилетия.
- Вручение дипломов. Фуршет. Фотосессия.

РАСПИСАНИЕ ВСТРЕЧ

№	Дата	День недели	Время
1	22 июня 2020	Понедельник	09:30-19:00
2	23 июня 2020	Вторник	09:30-19:00
3	24 июня 2020	Среда	09:30-19:00
4	25 июня 2020	Четверг	09:30-19:00
5	26 июня 2020	Пятница	09:30-19:00
6	27 июня 2020	Суббота	09:30-21:00