

ПРОГРАММА КУРСА

Академия открытых продаж элитной недвижимости

ПЕРВАЯ НЕДЕЛЯ

День 1. История появления и текущее состояние рынка элитной недвижимости. Азы профессии брокера

- Знакомство с группой, презентация курса и тренеров. **Александр Дьяченко**
- Преимущества и риски профессии. Кейсы успеха. История рынка элитной недвижимости Москвы. **Константин Ковалев**
- Карьера брокера: горизонтальная или вертикальная. Сколько зарабатывает успешный брокер. Работа в агентстве или частным образом? Качества брокера. Тесты. **Алексей Аверьянов**
- Риэлтерские компании и агентства недвижимости элитного сегмента. Новое на рынке - профсоюзы риелторов. Чаты брокеров. Ассоциации, правила работы. Принципы разделения комиссии между АН. Зарплата и бонусы в АН у агентов. **Николай Винидиктов**
- Престижные и не очень районы Москвы. **Александр Дьяченко**

День 2. Игроки рынка элитной недвижимости: их роли, модели поведения, мотивация

- Риэлтерская услуга. Ценность риэлтерской услуги для потребителя. Почему риелтор - это не юрист, а маркетолог и даже актёр? Общепринятые на рынке элитной недвижимости размеры вознаграждения за оказанную риэлтерскую услугу. **Александр Дьяченко**
- Престижные районы Подмосковья. Специфика загородной недвижимости. **Алексей Аверьянов**
- Основы классификации премиальной недвижимости. Различные подходы к классификации жилья на элитном московском рынке. Три кейса ошибочной классификации при продаже недвижимости. **Александр Дьяченко**
- Оценка. Что такое "цена"? Три метода оценки недвижимости. **Александр Дьяченко**
- Понятие специализации. Преимущества работы с дорогим сегментом. Первичная и вторичная недвижимость. **Александр Дьяченко**
- Треугольник успеха. **Алексей Аверьянов**

ВТОРАЯ НЕДЕЛЯ

День 3. Как стать экспертом для клиента?

- Эксперт. Чем отличается от агента или брокера. Три главных составляющих работы эксперта. Почему именно Эксперт. "Экспертные" кейсы. Обучение. Коммуникации. Бренд - продвижение себя. Репутация. Эксперт - это не тот, кто открывает двери. **Александр Дьяченко**
- 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. **Александр Дьяченко**

- Как найти своего Клиента - Продавца. Активный и пассивный поиск. Что такое "Listing" и "Prospecting" Важность создания собственного листинга и ежедневного проспектинга. **Александр Дьяченко**
- 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!". **Александр Дьяченко**

День 4. Мастерство телефонных переговоров

- Холодные звонки. Мастер-класс. **Александр Дьяченко**
- Типы собственников. Мастерство телефонных переговоров. Продолжительность разговора и право следующего звонка. Итог правильного разговора - назначение встречи! Конверсия разговоров во встречи. **Александр Дьяченко**
- Работа с обращениями собственников. Предварительное телефонное интервью. Важные вопросы, которые нельзя не задать! Ведение журнала звонков. Запись телефонных разговоров. **Александр Дьяченко**
- Работа с обращениями клиентов. CRM. **Александр Дьяченко**

ТРЕТЬЯ НЕДЕЛЯ

День 5. Система открытых продаж: выгодна всем

- 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. **Александр Дьяченко**
- 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? **Александр Дьяченко**
- Open Sales. Презентация услуги "Управление продажами элитной недвижимости". **Алексей Аверьянов**

День 6. Эксклюзивный договор как единственный эффективный старт работы

- Разбираем риэлтерскую услугу для продавца. Почему недвижимость продается годами у нерадивых агентов? Три успешных составляющих продажи недвижимости. Виртуозная отстройка от конкурентов! **Александр Дьяченко**
- Осмотр объекта и заключение договора. Работа без договора - время на ветер! Повышение лояльности Клиента - хвалим объект. Шкала мотивации Клиента. **Александр Дьяченко**
- Заполнение Паспорта Объекта. **Александр Дьяченко**
- 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? **Александр Дьяченко**
- Особенности эксклюзивного договора. **Алексей Аверьянов**
- Как читать тесты HR-Scanner. **Алексей Аверьянов**

ЧЕТВЕРТАЯ НЕДЕЛЯ

День 7. Упаковка элитного объекта: теория и практика

- 25 возражений при заключении эксклюзивного договора. Работа с возражениями - ключевой навык Эксперта. Убедить и победить! Тяжело в учении - легко в бою! Разбираем конкретный эк. договор - выступления курсантов, отработка возражений тренера. **Александр Дьяченко**
- Как составить техническое задание на фотосъемку объекта недвижимости и принять работу? Что должен обеспечить брокер? Примеры "как надо и как не надо" фотографировать недвижимость. **Анатолий Шостак**
- 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. **Алексей Аверьянов**
- Видео-контент. Типы видеороликов. Форматы съемки видео о недвижимости. Вирусные ролики. Как распространять видео. **Алексей Аверьянов**

День 8. Анализ рынка и маркетинг

- Конкурентный анализ город. **Александр Дьяченко**
- Конкурентный анализ. Загород. **Алексей Аверьянов**
- Партнерские продажи. Кажется бы - зачем? Что такое "охват". Продающий Эксперт и рекламирующий агент! **Александр Дьяченко**
- Брокер-туры как инструмент работы с партнерами. **Алексей Аверьянов**
- Маркетинговый план. Реклама. Классифайды. Наружная реклама. Как добиться высокой конверсии звонков в показы. Современные CRM. **Алексей Аверьянов**
- Выступление одного из выпускников

ПЯТАЯ НЕДЕЛЯ

День 9. Как продать, а не показать объект

- Основы эффективной презентации объекта. Без собственника. Сценарий презентации. "Посадить" Покупателя. Подарок Покупателю (папка с буклетом) **Александр Дьяченко**
- Акт осмотра - важный документ! Как подписать его до показа объекта и почему это важно? Понравился ли Покупателю Объект - три признака интереса к недвижимости. **Александр Дьяченко**
- Принятие решения Покупателем. Что значит "закрыть Клиента"? Два главных страха Покупателя и как их снять. **Александр Дьяченко**
- SMM. Личный кабинет клиента. **Алексей Аверьянов**

День 10. День карьеры

- Постпродажное обслуживание. Поздравлять или нет Клиента с его днем рождения и как сохранить отношения на десятилетия. **Александр Дьяченко**
- Вручение дипломов. Фотосессия.
- Знакомство и общение с руководителями агентств, работающих на рынке элитной недвижимости.

РАСПИСАНИЕ ВСТРЕЧ

№	День недели	Время
1	Понедельник	9:30 – 15:00
2	Четверг	9:30 – 15:00
3	Понедельник	9:30 – 15:00
4	Четверг	9:30 – 15:00
5	Понедельник	9:30 – 15:00
6	Четверг	9:30 – 15:00
7	Понедельник	9:30 – 15:00
8	Четверг	9:30 – 15:00
9	Понедельник	9:30 – 15:00
10	Четверг	9:30 – 18:00