



Институт
Недвижимости
ОСНОВАН В 1993

Частнообразовательное учреждение
дополнительного профессионального

И Н С Т И Т У Т Н е д в и ж и м о с т и

г. Санкт-Петербург, Невский проспект 09-59, 78 7-79-28 т. е.
E-mail: alla@nouin.ru // www.nouin.ru

У Т В Е Р Ж Д А Ю

Ректор
"25" ноября 2020 года
А. Ю. Романен

О Б Р А З О В А Т Е Л Ь Н А Я П Р О Г Р А М М А
дополнительного профессионального
(повышения квалификации)

А г е н т н е д в и ж и м о с т и

Лицензия №5 из 482018 год а2
Правительство г. Санкт-Петербурга Комитет по образ

1. Цель и задачи учебного курса .

Ц е л ь изучения учебного курса является усвоение слушателями основных вопросов, связанных с освоением профессии специалиста по недвижимости, функционированием рынка недвижимости, подготовкой и проведением сделок с объектами жилой недвижимости.

З а д а ч и изучения учебного курса:

- получение знаний и освоение базовых навыков по работе с недвижимостью;
- раскрытие сущности, специфики и структуры рынка недвижимости;
- изучение слушателями методов оценки и анализа рынка недвижимости;
- изучение основных правил работы с клиентами-продавцами (сособственниками недвижимости) и клиентами-покупателями;
- изучение технологий и особенностей маркетинга недвижимости;
- раскрытие основного содержания, этапов и требований к сделкам с объектами жилой недвижимости;
- изучение документов, необходимых для работы специалиста по недвижимости и проведения сделок с недвижимостью.

2. Требования к уровню освоения содержания

К освоению дополнительной профессиональной программе допускаются: лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование; лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

В результате изучения учебного курса слушатель должен:

ЗНАТЬ:

- основы профессии и составляющие услуги специалиста по недвижимости;
- современные способы и методы поиска клиентов;
- скрипты телефонных продаж и отработки возражений;
- правила проведения встречи и переговоров с клиентом;
- алгоритм проведения исследования рынка и оценки недвижимости;
- особенности презентации услуги собственнику объекта недвижимости;
- специфику работы по эксклюзивному договору;
- каналы рекламы и маркетингового продвижения объекта недвижимости;
- правила проведения осмотра объекта недвижимости и организации показов;
- ключевые этапы работы с клиентами-продавцами и клиентами-покупателями;
- основные нормативные документы, регулирующие операции с недвижимостью;
- содержание пакетов документов, сопровождающих сделки с недвижимостью;
- этапы проведения сделок с недвижимостью.

УМЕТЬ:

- формировать собственную базу контактов и объектов недвижимости;
- взаимодействовать с клиентами, государственными и коммерческими организациями при совершении сделок с недвижимостью;
- осуществлять комплексную риэлтерскую услугу;
- формировать пакет документов для проведения сделок с недвижимостью;
- сопровождать сделки с объектами недвижимости.

Изучение курса "Агент по недвижимости" является основой для изучения курсов: "Брокер-эксперт по сделкам на вторичном рынке жилья", "Брокер-эксперт по коммерческой недвижимости", "Специалист по работе с объектами загородной недвижимости", "Особенности продаж на рынке строящегося жилья", "Юрисконсульт в сфере недвижимости".

3. ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ И ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ:

3.1 Формы обучения: Очная,

3.2 Освоение дополнительных профессиональных образовательных программ завершается итоговой аттестацией обучающихся в форме: тест, реферат или устный опрос

4. ОБЪЕМ УЧЕБНОГО КУРСА И ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Вид учебной работы	Всего часов
Общая трудоемкость дисциплины	77
Лекционные занятия	34
Практические занятия	25
Самостоятельная работа	16
Вид итогового экзамена (экзамен)	

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ:

5.1. Разделы и виды занятий.

№ темы	Название темы	Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа
Тема 1.	Введение в профессию.	2	1	1
Тема 2.	Территориальная специализация.	2	2	2
Тема 3.	Поиск клиентов – холодные звонки.	4	4	2
Тема 4.	Подготовка к проведению встречи.	4	2	2
Тема 5.	Исследование рынка.	2	2	2
Тема 6.	Презентация услуги и презентационная папка агента.	4	2	2
Тема 7.	Обоснование эксклюзивного договора.	2	1	-
Тема 8.	Проведение встречи и подписание договора с собственником объекта недвижимости.	2	1	-
Тема 9.	Предпродажная подготовка и хоумстейджинг.	2	2	2
Тема 10.	Реклама объекта недвижимости.	4	2	1
Тема 11.	Проведение показа объекта.	2	2	-
Тема 12.	Продажа объекта недвижимости –	2	2	-

	прием аванса и задатка.			
Тема 13.	Услуга для покупателей недвижимости.	4	2	2
	В С Е Г О :	34	25	16
Т е с т о в ы й – 2 к з а м е н				

5. 2 . С о д е р ж а н и е д л я с п е ц и а л и з а ц и и

1. В в е д е н и е в (д и с т а н с н о е) с . с . и ю

Кто такой агент по недвижимости. Составляющие и актуальность профессии. Выгоды от работы специалиста по недвижимости. Этапы оказания услуги и задачи работы агента по недвижимости. Потребности и категории клиентов.

2. Т е р р и т о р и а л ь н а я (д и с т а н с н о е) с п е ц и а л и з а ц и я

Понятие недвижимости и объекта недвижимости. Особенности и преимущества сегодняшнего рынка недвижимости. Структура и субъекты рынка. Основные операции на рынке недвижимости. Факторы, влияющие на спрос и предложение на рынке недвижимости. Рост и падение цен. Выбор целевой аудитории и модели работы. Территориальная специализация. Цели этапов работы под выбранную аудиторию.

3. П о и с к к л и е н т о в ы е (д и с т а н с н о е) м е т о д ы

Воронка продаж агента. Методы поиска клиентов. Типы телефонных продаж. Специфика холодных звонков. Определение целевой аудитории. Подготовка к телефонным переговорам. Правила совершения холодного звонка. Скрипты телефонных переговоров. Диалоговый тренажер. Отработка навыков в холодных звонках. Виды возражений клиентов и примеры отработки. Технология ПУСК.

4. П о д г о т о в к а к п р о в е д е н и ю в с т р е ч и

Цели и составляющие этапа. Правила эффективной подготовки. Алгоритм проведения встречи. Переход к презентации услуги. Отработка навыков в переговорах с клиентом.

5. И с с л е д о в а н и е (д и с т а н с н о е) р ы н к а

Факторы, влияющие на ценообразование. Определение рыночной стоимости. Алгоритм подготовки исследования рынка. Современные методы и способы анализа и оценки рынка. Список ресурсов. Пример таблицы исследования рынка.

6. П р е з е н т а ц и я у с л у г и н а я р л е а (д и с т а н с н о е) а г е н т а

Описание составляющих агентской услуги. Комиссионное вознаграждение. Главная информация о презентации услуги. Зачем нужна презентационная папка. Структура презентационной папки агента. Шаблоны и примеры оформления презентации.

7. Обоснование эксклюзивного договора (

Четыре уровня презентации услуги агента и агентства по недвижимости. Разбор возможных потребностей клиента. Выявление потребностей. Преимущества работы по эксклюзивному договору. Обоснование эксклюзивного договора. Работа с возражениями по услуге. Назначение и проведение повторной встречи.

8. Проведение встречи и соблюдение интересов продавца недвижимости (2 часа) и

Подготовка портфеля агента. Алгоритм действий до встречи. Вступление в контакт. Техника Small talk. Вопросы для достижения цели встречи. Первичный осмотр документов и объекта недвижимости. Работающая стратегия для назначения рыночной цены.

9. Предпродажная подготовка (2 часа) хоумстейджинг

Первые понимания относительно предпродажной подготовки. Основные этапы подготовки. Особенности подготовки разных типов объектов недвижимости. Демонстрация удачных и неудачных примеров.

10. Реклама объекта (4 часа) недвижимости

Введение в маркетинг недвижимости. Цели этапа. Оценка качества предложения объекта. Алгоритм действий после подписания договора на услугу. Формирование контента. Написание продающего текста. Правила и примеры фотографирования объекта. Варианты видео-контента. Печатные рекламные материалы. Каналы рекламы и выгрузка объявлений на сайты-агрегаторы. Реклама недвижимости в социальных сетях. Оповещение базы покупателей. Организация других видов рекламы и продвижения объекта с целью увеличения скорости продажи. Отчетность по маркетинговой кампании.

11. Проведение по (2 часа) объекта

Подготовка к показам. Этапы и алгоритм показа недвижимости. Организация показов объекта недвижимости для потенциальных покупателей. Сценарии переговоров и правила успешной презентации объектов. Отработка возражений потенциальных покупателей. Торг по цене объекта. Что делать, если объект не продается.

12. Продажа объекта – недвижимость макс (2 часа) датка

Аванс или задаток. Договорная база и юридические аспекты. Вопросы для обсуждения до внесения аванса. Последовательность действий при внесении аванса. Этапы проведения сделки. Комиссионное вознаграждение агента по недвижимости.

13. Услуга для покупателя (2 часа) недвижимости

Входящие звонки клиентов. Задачи и правила обработки звонка клиента-покупателя. Презентация объекта по телефону. Торг в телефонных переговорах. Диалоговый тренажер. Отработка сценариев диалогов. Назначение встречи. Презентация услуги и заключение договора на оказание услуги. Прямая покупка, продажа со встречной покупкой.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИН

5.1. Рекомендуемая литература:

Основная:

- Гражданский кодекс Российской Федерации (ст. 130) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019).
- Закон РФ. Об основах Федеральной жилищной политики. М., 2018.
- Шабалин В.Г. "Сделки с недвижимостью: учебник риэлтора" (часть 1 - часть 2), Омега-Л, 2012-2015.
- Парусова Г.В. "Профессия риэлтор: 48 шагов на пути к успеху", Феникс, 2015.
- IRN.RU

5.2. Средства обеспечения освоения дисциплин

- Сетевые источники информации (сайты баз данных по рынку недвижимости);
- Информационно-правовые поисковые системы;
- Контрольные тесты и практические задания.

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИН

Компьютер, планшет или смартфон с доступом к точке WiFi или Интернета.
Программы для поддержки специального программного обеспечения.