|  |
| --- |
| **ПРОГРАММА КУРСА «Агент Pro»** **Модуль 1. Понедельник.** |
| Вводное слово |
| Работа риэлтора агентства «Школа Недвижимости» |
| Перерыв |
| Виды собственностиТипы недвижимости |
| Обед |
| Оценка недвижимости ч. 1 |
| Перерыв |
| Оценка недвижимости ч. 2 |
| Перерыв |
| Мониторинг |
| **Д/З – Ввести свой объект в CRM, оценить с позиции собственника, покупателя, специалиста по недвижимости. Привести 5 примеров, с чем сравнивали.** |
| **Модуль 2. Вторник.** |
| Внутренняя документация ШН |
| Перерыв |
| Виды документовРасчеты по сделкамНалогообложениеСтрахование |
| Обед |
| Прием объекта |
| Перерыв |
| Активная работа с клиентом |
| Перерыв |
| Сделка. Аренда |
| **Д/З –  Сделать мониторинг объекта из архива. Руководители групп.** |
| **Проверка полноты заполнения карточки из Д/З понедельника, постановка задач через СRM.** |
| **Модуль 3. Среда.** |
| Проверка Д/З вторника, обратная связь по Д/З понедельника |
| Перерыв |
| Ипотека. |
| Перерыв |
| Источники заявок и первый контакт с собственником.Стандарты работы с CRM |
| Обед |
| Дополнительные услуги компании |
| **Д/З – Речь на стадионе и статистика.**  |
| **Модуль 4. Четверг.** |
|  Эксклюзивный договор |
| Обед |
| Проверка домашнего задания “Речь на стадионе” |
| Точки контакта.Управление процессом продаж. |
| Перерыв |
| Жесткие переговоры |
| Торг |
| **Д/З – Отзывы об обучении.**  |
| **Модуль 5 - ЭКЗАМЕН, Пятница.** |
|  Тест |
| Экзамен |
| **Закрепление локаций.** |