Программа курса:

**Модуль 1.**

1. Современный агент – успешный агент.

2. Актуальные условия рынка недвижимости Санкт-Петербурга.

3. Практическое занятие.

**Модуль 2.**

1. Юридическая сторона продаж недвижимости.

- Правоустанавливающие и правоподтверждающие документы по сделке.

- Виды взаиморасчетов по сделке.

- Виды страхования.

- Формы, виды и требования к заключению и оформлению ДКП, ДДУ, ДОУ, предварительного договора, соглашения.

- Проверка рисков по объекту недвижимости.

- Защита своих интересов с юридической стороны при ведении переговоров, при заключении договора оказания услуг, при неисполнении обязательств клиентом.

**Модуль 3.**

1.Практика продаж недвижимости :

 - Прием клиента.

 - Продажа услуг риэлтора – адекватно высокая комиссия.

 - Эксклюзивный договор с клиентом.

 - Ведение клиента в ходе продажи.

 - Отработка входящих клиентов.

 - Показ-продажа.

 - Задаток/аванс/обеспечительный платеж и сделка.

 - Психология продаж.

1. Предпродажная подготовка объекта недвижимости.

- Как увеличить продажи в 6 раз.

1. Практическое занятие.

**Модуль 4.**

1. Управление процессом продажи:

- Выявление контрольных точек.

- Способы воздействия на процесс продажи с целью повышения эффективности.

- Практика.

 2. Планирование.

 - Продажи, как инструмент достижения целей.

 - Работа с убеждениями.

 - Постановка целей.

 - Стратегия достижения.

 - Практика.

**Модуль 5.**

 **1** . Работа с возражениями.

 - Возражения продавца.

 - Возражения покупателя.

 - Практическая часть: обработка возражений продавца и покупателя.

1. Как стать лучшим в том, что ты делаешь.

- Выбор ниши

- Анализ конкурентов.

- Стратегия поведения.

1. Ипотечное кредитование – основные тенденции рынка

**Экзамен.**