

Модуль 0. Вступ. Як отримати максимум від курсу?

Урок 1. Як планувати свій час, щоб отримати максимум і бути ефективним.

Урок 2. Познайомимося?

Урок 3. Розвінчуємо міфи про професію ріелтор

Урок 4. Як отримати максимум? Професійні рівні ріелтора

Модуль 1. Занурення у професію ріелтор

Урок 1. Ніша нерухомості: база, нюанси, термінологія, сегменти ринку

Урок 2. Як вивчити попит на нерухомість у своєму місті або в новій країні

Урок 3. Як стати тим ріелтором, якого шукають клієнти

Урок 4. Дохід, за що платять ріелтору

Модуль 2. Об'єкти нерухомості

Урок 1. Види нерухомості та їх класифікація

Урок 2. Первинне та вторинне житло, в чому різниця?

Урок 3. Планування

Урок 4. Оренда VS продаж і ключові етапи угод

Урок 5. Ціноутворення на ринку. Як ріелтору оцінювати нерухомість?

Додаткові матеріали

Модуль 3. Юридична грамотність ріелтора в Україні

Урок 1. Як правильно оформити угоду. Приклади договорів. Нормативні акти продажу та оренди нерухомості.

Покроковий розбір договору оренди та купівлі-продажу

Урок 2. Договір між ріелтором і клієнтом на обслуговування ДО старту роботи

Урок 3. Основні податки та чому про них важливо не забувати

Урок 4. Як не потрапити на штрафи ріелторам? Ситуації з життя з прикладами рішень

Урок 5. Як перевіряти власника та квартиру?

Урок 6. Як правильно працювати з нотаріальними послугами та про що потрібно не забути

Додатковий урок 1. Договір оренди

Додатковий урок 2. Договір купівлі-продажу

Додаткові матеріали

Модуль 4. Як правильно побудувати роботу з власником?

Урок 1. Робота з забудовниками, партнерами та власниками житла

Урок 2. Питання етики, правила співпраці з іншими агентствами нерухомості

Урок 3. Хто такий хоумстейджер. Упаковка квартири для фотографій або перегляду

Урок 4. Управління квартирою власника — як ще один спосіб підвищити дохід

Урок 5. Ексклюзивний договір — відмінності, плюси і мінуси

Урок 6. Бази даних, реєстри — види та як з ними працювати для пошуку власника

Модуль 5. Упаковка соціальних мереж та реклама

Урок 1. Як правильно упакувати соціальні мережі та сайт для роботи

Урок 2. Які є майданчики для розміщення оголошень? Різні способи просування

Урок 3. Як створити крутий креатив і базово налаштувати таргетовану рекламу?

Урок 4. Як виділитися серед конкурентів?

Модуль 6. Клієнти: де знайти, комунікація, продаж

Урок 1. Типи клієнтів або як зрозуміти людину за 10 хвилин. Який підхід необхідний кожному типу?

Урок 2. Як холодну аудиторію лідів перетворити в гарячу? Як пропонувати їм тільки потрібні варіанти?

Урок 3. Воронка продажів для клієнта, який шлях проходить мислення клієнта, перш ніж сказати «так»?

Урок 4. Майстерність ведення переговорів: поради та лайфхаки

Урок 5. Як правильно проводити презентацію клієнту?
Структура показу

Урок 6. Робота з запереченнями

Урок 7. Закриття угоди і як залишити приємне враження у клієнта

Модуль 7. Як продовжувати рухатись до мети після курсу?

Урок 1. Як скласти резюме новачкові

Співпраця з наставником над розробкою стратегії професійного розвитку, плануванням та реалізацією цієї стратегії.

Включає 4 персональні сесії з Наталією.