

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

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 рієлтором і клієнтом на обслуговування ДО старту роботи

Урок 5. Як перевіряти власника та квартиру?

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

Модуль 6. Клієнти: де знайти, комунікація, продаж

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

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

Урок 5. Як правильно проводити презентацію клієнту?
Структура показу

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