

APP

Агентство
Регионального
Развития

Консультанты по коммерческой недвижимости



КУРС

Брокеридж коммерческой недвижимости

Брокеридж

На курсе мы рассказываем о том, как может и должен работать брокер в коммерческой недвижимости.

Это курс, который систематизирует знания о брокеридже коммерческой недвижимости от первого звонка клиенту до пост-продажного обслуживания. Каждый элемент теоретического материала мы закрепляем практикой, устраняем типовые ошибки и расширяем арсенал приемов работы. Материал курса — это готовые бизнес-процессы, отлаженные на практике федерального агентства недвижимости и практического опыта экспертов отрасли и консультантов по продажам.

За 50 часов в группе до 8 человек топ-менеджеры точно определяют для себя структуру компании и список требований к агентам. Брокеры и консультанты получают эффективные сценарии для ежедневной работы с клиентами. А начинающие агенты избавляются от ошибок новичков и становятся сильнее в переговорах, увеличивая количество закрытых сделок.

На курсе:

- Разбираем процесс переговоров при продаже/аренде
- Учимся квалифицировать клиента, арендатора, покупателя
- Выстраиваем осознанную систему процесса брокериджа
- Систематизируем требования ко всем элементам агентства недвижимости для получения максимально высокого коэффициента полезного действия и увеличения комиссионного вознаграждения
- Строим систему продаж, в которой превалирует достижение целей собственника и удовлетворенность клиента от работы с агентом
- Разбираем практические кейсы из опыта работы брокеров и менеджеров
- Применяем на практике решения проблемных ситуаций при работе с клиентами
- Ставим цели по улучшению текущей работы и выстраиваем дорожную карту для достижения результата.

50

часов

ежедневно
с 10 до 20

+ 10 часов онлайн
консультаций спикеров по
окончании курса

Практика:

- Делаем анализ рынка
- Выполняем расчет стоимости объекта
- Разрабатываем маркетинговый план сдачи/продажи объекта
- Практикуем эффективные переговоры с арендатором и собственником
- Ведем переговоры об агентском вознаграждении
- Сопровождаем клиента и выводим на повторные продажи
- Составляем юридически безопасный договор

6

спикеров

до

8

человек в группе

Содержание:

§1. Рынок недвижимости

- Что такое недвижимость?
- Реалии рынка недвижимости в России: угрозы и перспективы
- Виды недвижимости
- Характеристики рынка коммерческой недвижимости, спрос и предложение
- Цикличность рынка: основные этапы развития и пики деловой активности
- Участники рынка и их перераспределение

§2. Клиенты и недвижимость

- Основные виды клиентов
- Понятие «коммерческая недвижимость»
- Типы коммерческой недвижимости
- Индустриальная недвижимость
- Классификация офисной недвижимости
- Классификация торговой недвижимости
- Классификация складской недвижимости
- Классификация гостиничной недвижимости
- Специфика работы с отдельными видами коммерческой недвижимости

§3. Профессия брокера

- Брокерские услуги
- Реализации целей клиента
- Преимущества брокера
- Основные инструменты брокера
- Основные ошибки брокера

§4. Брокеридж коммерческой недвижимости

- Стадии и составные части сделки
- Этапы работы с клиентом
- Квалификация клиента
- Получение сведений о клиенте. Блиц-опрос, выполнение практический заданий
- Проведение анализа потребностей клиента
- Первичная информация о клиенте
- Схема проверки клиента. Выполнение практических заданий
- Схема проверки организации. Выполнение практических заданий
- Проверка данных клиента в открытых источниках. Выполнение практических заданий
- Источники информации о клиенте
- Косвенные источники информации
- Знакомство с бизнесом клиента
- Квалификация объекта
- Сбор документов по объекту. Выполнение практических заданий
- Источники информации об объекте
- Проверка объекта. Выполнение практических заданий
- Выбор менеджера проекта
- Первичный осмотр объекта. Инструкция
- Функциональный анализ объекта
- Стоимость недвижимости — определение рыночной стоимости недвижимости (продажа)
- Три подхода к оценке рыночной арендной ставки
- Механизмы индексации арендных ставок
- Формирование стоимости брокерской услуги. Практический расчет
- Подготовка переговоров с клиентами. Техника эффективных переговоров
- План проведения переговоров
- Работа с планом переговоров
- Проведение переговоров с клиентом
- Подписание брокерского договора
- Подготовка просмотра или показа объекта. Инструкция. Выполнение практических заданий
- Осмотр и показ объекта. Инструкция. Выполнение практических заданий
- Подготовка переговоров от имени клиента. Инструкция. Выполнение практических заданий
- Проведение переговоров от имени клиента. Инструкция. Выполнение практических заданий
- Согласование договора от имени клиента. Инструкция. Выполнение практических заданий
- Существенные условия договоров
- Подписание договора

§5. Технология работы с собственником. Алгоритмы

- Первый звонок эксперта собственнику
- Первая встреча эксперта с собственником
- Подготовка эксперта ко второй встрече
- Вторая встреча с собственником. Договор
- Взаимодействие со сторонним агентом/субагентом. Сбор базы данных
- Продажа/сдача в аренду объектов и взаимодействие с собственником
- Отчетность эксперта по ведению объектов. Сделка

§6. Автоматизация деятельности брокера

- CRM-система в коммерческой недвижимости
- Функции CRM-системы
- Преимущества CRM-системы
- Примеры CRM-систем и их стоимость

§7. Юридический блок

- Виды агентских договоров: эксклюзив, полуэксклюзив, неэксклюзив
- Ключевые пункты агентского договора: компенсация затрат, «Правило 9 месяцев», неустойка
- Варианты оплаты вознаграждения: прямые перечисления, дробление, использование банковских ячеек
- Недопустимые пункты договора
- Приложения к договору (доверенность на оказание услуг от имени агентства, соглашение, акт представления объекта (акт показа), акт сдачи-приемки оказанных услуг, отзыв, маркетинговый материал)
- Сокращенный вариант агентского договора: плюсы, минусы
- Необходимые документы для подписания договора. Инструкция
- Основные условия договора аренды: разбор каждого раздела
- Основные условия договора купли-продажи: разбор каждого раздела
- Работа с субагентами: соглашение

§8. Маркетинг недвижимости

- Основные понятия
- Цели и задачи маркетинга
- Комплекс маркетинга 7P
- Дифференцирование объекта
- Позиционирование: ключевые понятия и идеи
- Сегментирование рынка
- Модель потребительского поведения
- Клиентоориентированность
- Ключевое сообщение (виды, примеры).
Практические занятия по составлению КП
- Маркетинговые коммуникации: ATL- и BTL- реклама (разбор, анализ примеров)
- Маркетинговые коммуникации: лояльность (анализ примеров, обсуждение)
- Маркетинговые коммуникации: комплекс PR
- Комплекс PR – СМИ (анализ примеров).
Что такое экспертное мнение и комментарий?
- Комплекс PR – SMM. Инструкция по ведению групп в соцсетях
- Комплекс PR – публицити через events (участие в отраслевых событиях, деловые знакомства, выставочная деятельность)
- План маркетинга, разработка. Инструкция
- Запуск плана и оценка его эффективности
- Эффективность маркетинга и каналов коммуникации.
Практические занятия для расчетов по формулам
- Сбор данных измерения каналов коммуникаций. Инструкция

Дополнительные пакеты для руководителей:

Входят в расширенный пакет «Консалтинговая компания»

№1. Найм и обучение персонала» для руководителей, hr-специалистов

- Документы, необходимые при трудоустройстве
- Взаимосвязь вида трудоустройства и проверок контролирующих органов
- Регламенты и регламентирующие локальные акты работы специалистов
- Корпоративная культура: миссия ценности
- Кодекс профессиональной деятельности
- Сертификация услуг на рынке недвижимости
- Найм персонала: источники, система
- Определение потребности в персонале
- Формы документов по найму персонала (анкеты, профили сотрудника, должностные инструкции и т.п.)
- Обучение персонала: схема, формы
- Программа обучения стажеров
- Аттестация персонала
- Кадровая работа. Алгоритм приема сотрудника на работу
- Виды трудоустройства
- Документы, необходимые при трудоустройстве
- Взаимосвязь вида трудоустройства и проверок контролирующих органов
- Регламенты и регламентирующие локальные акты работы специалистов:

№2. «Блок основных бизнес-процессов» для руководителей

- Сбор базы данных: объекты, контрагенты, сделки
- Заключение эксперта договоров на продажу/сдачу в аренду
- Первый звонок эксперта собственнику
- Первая встреча эксперта с собственником
- Подготовка эксперта ко второй встрече
- Вторая встреча с собственником. Договор
- Взаимодействие со сторонним агентом/субагентом
- Продажа/сдача в аренду объектов и взаимодействие с собственником
- Разработка маркетингового плана
- Взаимодействие эксперта с собственником
- Корректировка маркетингового плана
- Заключение сделки
- Отчетность эксперта по ведению объектов. Сделка

№3. «Автоматизация деятельности брокерской компании» для руководителей

- CRM-система в коммерческой недвижимости
- Функции CRM-системы
- Преимущества CRM-системы
- Примеры CRM-систем и их стоимость
- Программное обеспечение для управления движением и продажами объектами недвижимости. Рекомендации ТОП-менеджеру

№4. «Юридический блок» для руководителей, юристов

- Виды агентских договоров: эксклюзив, полуэксклюзив, неэксклюзив
- Ключевые пункты агентского договора: компенсация затрат, «Правило 9 месяцев», неустойка
- Варианты оплаты вознаграждения: прямые перечисления, дробление, использование банковских ячеек
- Недопустимые пункты договора
- Приложения к договору (доверенность на оказание услуг от имени агентства, соглашение, акт представления объекта (акт показа), акт сдачи-приемки оказанных услуг, отзыв, маркетинговый материал)
- Сокращенный вариант агентского договора: плюсы, минусы
- Необходимые документы для подписания договора. Инструкция
- Источники информации для проверки клиента и объекта. Инструкция. Выполнение практических заданий
- Ведение реестра договоров и его возможности
- Основные условия договора аренды: разбор каждого раздела
- Основные условия договора купли-продажи: разбор каждого раздела
- Регистрация в Росфинмониторинге. Инструкция. Выполнение практических заданий
- Проверяющие органы: источники информации, формы запросов
- Работа с субагентами: соглашение о сотрудничестве, субагентский договор
- Пути истребования задолженности: претензионный порядок, защита интересов в судебном порядке, используемые доказательства в суде
- Регистрация сделки в Росреестре
- Правоприменительная и судебная практика
- Практические задания

№5. «Маркетинг агентства» для руководителей, маркетологов

- Основные понятия
- Цели и задачи маркетинга (агентства, объекта)
- Комплекс маркетинга 7P
- Дифференцирование
- Позиционирование: ключевые понятия и идеи
- Сегментирование рынка
- Модель потребительского поведения
- Клиентоориентированность
- Ключевое сообщение (виды, примеры).
Практические занятия по составлению различных рекламных текстов
- Маркетинговые коммуникации: ATL- и BTL- реклама
(разбор, анализ примеров). Выполнение практических заданий
- Маркетинговые коммуникации: лояльность
(анализ примеров, обсуждение)
- Маркетинговые коммуникации: комплекс PR
- Комплекс PR – СМИ (анализ примеров). Практические задания по написанию пресс-релиза, предложения информационного сотрудничества
- Комплекс PR – SMM. Инструкция по ведению групп в соцсетях
- Комплекс PR – паблисити через events
- План маркетинга, разработка. Инструкция
- Запуск плана и оценка его эффективности
- Эффективность маркетинга и каналов коммуникации. Практические занятия для расчетов по формулам
- Сбор данных измерения каналов коммуникаций. Инструкция

Добрый день!

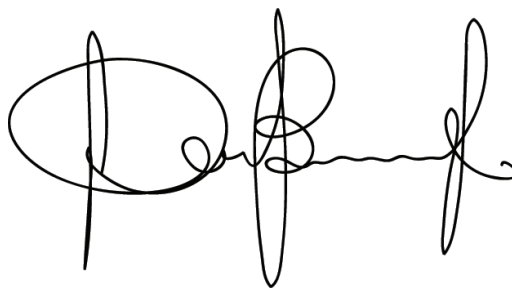
Меня зовут Юрий Весельев, я управляющий партнер в «Агентстве Регионального Развития» и один из спикеров курса «Брокеридж». Мы делаем этот курс для тех, кто хочет избежать ошибок новичков, становясь агентом по коммерческой недвижимости, и руководителей, которые стремятся использовать полностью потенциал своих сотрудников.

Все знания, полученные на курсе это потенциальный прирост прибыли до 27%, если следовать проработанным сценариям экспертов.

Мы уверены, что курс окупит себя меньше чем за три месяца с даты получения сертификата о его прохождении.

Хорошего дня!

С уважением,
Юрий Весельев

A handwritten signature in black ink, consisting of stylized, cursive letters that appear to read 'Yury Veseliev'.

APP | Агентство
Регионального
Развития
Консультанты по коммерческой недвижимости

Адрес:

173016, г. Великий Новгород,
проспект Александра Корсунова, 21 А,
ТЦ «Панорама»

Телефон:

+7 (800) 222-92-01

arrpro.ru