

## ПЛАН ОБУЧЕНИЯ В АГЕНТСТВЕ НЕДВИЖИМОСТИ «НОВЫЙ ГОРОД»

### **День 1**

Основы работы с продавцом  
Пошаговая инструкция и сценарии разговора  
Юридический основы  
Ответы на типовые возражения продавца

#### **По итогу 1 дня:**

Вы умеете презентовать услуги компании  
Владеете скриптами и алгоритмами для работы с продавцом  
Можете правильно проконсультировать клиента по документам

### **День 2**

Подготовка и встречи с собственниками  
Правила фотографирования  
Изучение планировок квартир  
Эксклюзивный договор

#### **По итогу 2 дня:**

Умеете правильно заполнять чек-лист и договор  
Умеете назначать и подтверждать встречи с продавцами  
Знаете, как правильно сделать качественные и продающие фото

### **День 3**

Изучение методов работы в CRM-системе

#### **По итогу 3 дня:**

Вы умеете добавлять объекты в CRM-систему  
Знаете, как написать продающий текст объявления о продаже недвижимости  
Умеете обрабатывать задачи в CRM

### **День 4**

Актуализация базы продавцов

#### **По итогу 4 дня:**

Вы умеете совершать звонки с целью актуализации базы объекты

## **День 5**

Работа с продавцами при помощи маркетингового покупателя

### **По итогу 5 дня:**

Вы умеете назначать повторную встречу с продавцом

---

### **ИТОГОМ ПЕРВОЙ НЕДЕЛИ ОБУЧЕНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ:**

1. Знание основ работы, сценария встречи и типовых возражений при работе с собственником
  2. Агент умеет назначать встречи с собственником (как с покупателем, так и без)
  3. Агент провел от 9 до 13 встреч
  4. Умение работать в CRM системой Intrum (занесение объектов и обработка задач)
- 

## **День 6**

Повторная встреча с продавцом  
Финансовая схема сделки  
Правила заполнения и передачи оферт

### **По итогу 6 дня:**

Умеете расписывать схему сделки  
Знаете, как правильно передать оферту от покупателя – продавцу

## **День 7**

Работа с батареей объектов (добавление объектов от АН)

### **По итогу 7 дня:**

Пополнение батареи продаж объектами от агентов

## **День 8**

Правила торга  
Продажа ипотеки

### **По итогу 8 дня:**

Стажер умеет торговаться с собственниками  
Умеет продавать ипотеку

## **День 9**

Работа с покупателями в CRM-системе

### **По итогу 9 дня:**

Стажер умеет работать с покупателями после первого показа  
Как работать с бланками в CRM

## **День 10**

Презентация аукционного метода продаж

### **По итогу 10 дня:**

Вы умеете презентовать аукционный метод  
Умеете работать с возражениями покупателей в отношении данного метода  
Вы получаете раздаточный материал по презентации

---

## **Итог 10 дневного курса обучения**

1. Навыки работы с продавцами
  2. Навыки работы с покупателями
  3. Полностью готовая батарея объектов
  4. Абсолютное знание своего района
  5. Обладание навыками переговоров
  6. Умение передавать оферту и акцепт
  7. Навыки работы в CRM-системе
  8. Презентация методов работы компании
  9. Заключение договоров с продавцом/покупателем
  10. Умение расписывать схему сделки
  11. Владете и умеете применять все необходимые скрипты и алгоритмы работы
-