

ВВОДНАЯ ЛЕКЦИЯ

1. Знакомство с экспертом и курсом (10 мин.)

РЫНОК и БРОКЕР

2. Идеальная картина рынка элитной недвижимости (25 мин.)
3. Рынок продавца VS рынок покупателя (5 мин.)
4. Агент, брокер, эксперт: кто есть кто? Выбор карьеры для брокера (17 мин.)
5. Личные качества и навыки успешного брокера (12 мин.)
6. Как брокеру выйти на рынок элитной недвижимости (12 мин.)
7. Выбор специализации: можно ли совмещать 2 модели работы (10 мин.)
8. Как и чему учиться (8 мин.)
9. Персональный бренд эксперта (8 мин.)

СИСТЕМА и УСЛУГА

10. Открытые продажи
 - 10.1 Принципы системы Open Sales (26 мин.)
 - 10.2 Треугольник успеха (9 мин.)
11. Стратегии привлечения объектов на эксклюзив
 - 11.1 Как привлечь объект и оценить его потенциал для работы по системе Open Sales (45 мин.)
 - 11.2 Работа с рекомендателями (12 мин.)
12. Как продать услугу «Управление продажами»? (23 мин.)
13. Работа с возражениями (18 мин.)
14. Как заключить эксклюзивный договор на управление продажами? (18 мин.)
15. Принципы эксклюзивного договора (20 мин.)
16. Сравнительно-маркетинговый анализ. Стратегия ценообразования
 - 16.1 Сравнительно-маркетинговый анализ (21 мин.)
 - 16.2 Стратегия ценообразования (22 мин.)

УПАКОВКА и МАРКЕТИНГ

17. Паспорт объекта элитной недвижимости
 - 17.0 Общая лекция (12 мин.)
 - 17.1 Город (46 мин.)
 - 17.2 Загород (32 мин.)
18. Упаковка объекта элитной недвижимости (20 мин.)
19. Фотографирование премиальной недвижимости (28 мин.)
20. Видеомаркетинг в элитной недвижимости (21 мин.)
21. Маркетинговый план по привлечению прямых покупателей (40 мин.)
22. Работа с партнерами
 - 22.1 Упаковка для партнеров (13 мин.)
 - 22.2 Маркетинг для партнеров (19 мин.)
 - 22.3 Особенности работы с партнерами в регионах (3 мин.)
 - 22.4 Как организовать брокер-тур (20 мин.)
23. Отчетность перед собственником. Личный кабинет (12 мин.)
24. Сервис HomeHunter для брокеров (21 мин.)

ПОКАЗЫ и СДЕЛКА

25. Работа с заявками от прямых покупателей (21 мин.)
26. CRM - базовый инструмент работы брокера (19 мин.)
27. Сценарий показа объекта (39 мин.)
28. Как закрывать сделку (44 мин.)
29. Заключительная лекция (4 мин.)