|  |
| --- |
| logo_rgr_pikoloРДВцв |

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

680021,г.Хабаровск,ул.Ленинградская, 44, оф. 502

Телефон: (4212)244-264, 93-40-23

e-mail: rdv.partner@mail.ruсайт: [www.nprdv.ru](http://www.nprdv.ru)

**Программа**

**III ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО СЪЕЗДА**

**ПРОФЕССИОНАЛОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ**

**«Перспективы и тенденции развития рынка недвижимости в дальневосточном регионе»**

**14-16 апреля 2014г. г. Хабаровск**

|  |
| --- |
| **14 апреля 2014г.**  |
| 9.00-10.00 | Регистрация участников  |
| 10.00-12.00  | **Церемония открытие съезда**  |
| Приветственное слово Президента РДВ  Карачунской Л.К. |
| Пленарное заседание «Перспективы и тенденции развития рынка недвижимости в дальневосточном регионе».(Выступления: представителей банков, страховых компаний, администрации города Хабаровска, представителей министерства строительства и имущественных отношений) |
| 12.00-13.00 | **Пресс-конференция** для СМИ и участников рынка недвижимости |
| 13.00-14.00 | ОБЕД   |
| 14.30-18.00  | *Место проведения уточняется* |
| **Круглый стол:**Построение эффективных партнерских взаимоотношений между участниками рынка недвижимости, Изменения в законодательстве – новые правила на рынке недвижимости**.** (Участники: банки, нотариат, представители Росреестра, представители БТИ и Кадастровой палаты и т.д.)План: Закон о нотариате, Изменение в гражданском законодательстве. Изменения в структуре органов государственной регистрации и технического учета. Жилищные кредитные программы ОАО «Сбербанк России». Новое сотрудничество на рынке ипотеки риэлтор-брокер-банк. Кредитование малого бизнеса на цели приобретения коммерческой недвижимости. Условия и порядок предоставления материнского и регионального капитала. **После окончания круглого стола, для желающих бизнес - тур в Сбербанк (Новая система работы с риэлторами в действии). Автобусы предоставляются.** |
| **15 апреля 2014г.**   |
| 10.30-13.00  | *Место проведения уточняется* |  *«Дальневосточного института Международного бизнеса» (г. Хабаровск, ул. Большая. д. 9, 2 этаж)* |
| **Круглый стол:**«Современные риэлторские технологии» План: Бизнес – модели агентств недвижимости; Кадровый вопрос – где брать агентов. Чему учить тех, которые и так все знают и тех, кто ничего не знает. Звезды— что делать, чтобы агенты не уходили. И надо ли растить звезд? Нематериальная мотивация персонала. Механизмы повышения уровня продаж. Автоматизация риэлторского бизнеса. Обмен передовым опытом. | **Семинар ведущего бизнес-тренера Гусева Алексея** «Как увеличить количество сделок минимум в 2 раза!Как правильно мотивировать продавца на правильную стартовую цену недвижимости!»  |
| 13.00-14.00 | ОБЕД  |
| 14.00-17.00  | *Место проведения уточняется*  | *«Дальневосточного института Международного бизнеса» (г. Хабаровск, ул. Большая. д. 9, 2 этаж)* |
| **Круглый стол:**«Современные риэлторские технологии»  | **Семинар ведущего бизнес-тренера Гусева Алексея** «Как увеличить количество сделок минимум в 2 раза!Как правильно мотивировать продавца на правильную стартовую цену недвижимости!»  |
| **16 апреля 2014г.** |
| 10.00-13.00 | *Место проведения уточняется*  |
| **Круглый стол:** «Маркетинг в сфере недвижимости»План: Объединение риэлторов — как способ повышения качества обслуживания, снижение затрат и сокращения сроков обслуживания клиентов (сайт, мультилистинг, совместные акции и т. д.); Взаимодействие со СМИ для продвижения объектов недвижимости. Боекомплект современного риэлтора: МЕНЯЕМ ПАЛКУ НА АТОМНУЮ БОМБУ. Продвижение объектов, людей, эмоций. Бизнес тур в агентство недвижимости (новое в риэлторском бизнесе) |
| 13.00-14.00 | ОБЕД |
| 14.00-16.00 | **Круглый стол:** «Маркетинг в сфере недвижимости» |
| 16.30-19.30 | **КВН риэлторов**  |
| 19.00 – 01.00  | **Гала-ужин\*\***  |

\* Участие в съезде и круглых столах по предварительной регистрации rdv.partner@mail.ru.

\*\* Гала Ужин (*Место проведения уточняется)*

|  |  |
| --- | --- |
| http://cp.unisender.com/ru/user_file?resource=himg&name=5abug1guxkyupndo4we6wsw1qft4ih9edxzkcpue4h4w8f3ujxra43is45preztfwhttp://cp.unisender.com/ru/user_file?resource=himg&name=5ibh91zmmrf9pado4we6wsw1qfo73gu1e69oc8eui6oez6ycxgpw3mqqmtcu3j8kdzhw8qyapa18dyxyhawsmc7f9bchttp://cp.unisender.com/ru/user_file?resource=himg&user_id=782024&name=585og3huu8uxegdo4we6wsw1qfttknwqmi1fpkz4qnm5zaa6fhakhedtris3bcju9У вас появился уникальный шанс,только **15** **апреля 2014 года**, в рамках**"III Дальневосточного Съезда Профессионалов Рынка Недвижимости"**пройдет совершенно новый семинар – тренинг**Алексея Гусева\******(руководителя Института менеджмента «REALIST» (г. Санкт-Петербург))***http://cp.unisender.com/ru/user_file?resource=himg&user_id=782024&name=5yatddr9yqorqydo4we6wsw1qf1jts3bzcdjgjhbahztdbx6k3nrbm48krczcrg37g79rntddggfoeна тему:**“Как увеличить количество сделок минимум в 2 раза!****Как правильно мотивировать продавца****на правильную стартовую цену недвижимости!”*****Для кого этот тренинг:***1.  Агенты со стажем, которые не знают, как выскочить из замкнутого круга и начать работать иначе;2.  Директора агентств недвижимости, которые сами иногда проводят сделки, но при этом хотят улучшить результаты труда своих сотрудников и себя, как риэлтора;3. Специалисты, которые работают практически целыми днями, но количество сделок их категорически не устраивает;4. Новички на рынке недвижимости и стажеры после испытательного срока;5. Риэлторы, которым мало имеющихся профессиональных знаний, и которые хотят стать лучшими специалистами в своем городе; ***Кому не нужен этот тренинг:***1. Тем, кто ходит на тренинги за компанию и от нечего делать;2. Тем, кого послало руководство со словами «иди, поучись, может тебя чему научат полезному» или «если не пойдешь учиться, то можешь больше на работу не приходить»3. Тем, кто считает, что он и так все знает, и его учить – только портить;4. Тем, кто привык долго думать, потом раскачиваться и ждать знака свыше;***Что Вы получите на тренинге?**** Классические этапы продажи риэлторской услуги;
* Правила front-end и back-end в недвижимости – как взять их на вооружение и обеспечить себе постоянный поток клиентов;
* Метод FREE TRIAL как возможность привлечь дополнительное количество мотивированных продавцов недвижимости;
* 5 убойных аргументов для того, чтобы продавец с тобой встретился;
* Преимущества эксклюзивного договора: 7 «золотых» доводов, чтобы любой клиент согласился подписать с тобой эксклюзив на продажу своего объекта;
* 20 методов развития профессиональной уверенности риэлтора;
* 5 основных причин несогласий продавца с риэлтором;
* 12 ключевых рыночных и практических аргументов в пользу адекватной рыночной цены объекта;
* 15 аргументов в обоснование своего вознаграждения и многократные отработки этих скриптов на тренинге;
* Конкретный план своей работы по увеличению количества сделок;
* Лучшие практики эффективных презентаций и убеждения клиента:
* Что нужно знать перед презентацией, чтобы не «сесть в лужу» перед клиентом;
* Методы спецагентов при убеждении (вербовке на свою сторону) клиента;
* Тайные пружины человеческой психики: на что «надавить», чтобы с тобой согласились;

 ***В чем преимущества для риэлтора от участия в данном тренинге?***1. Вы существенно измените свое профессиональное мышление и мотивацию;
2. Перестанете работать с теми клиентами, которые НЕ приносят Вам денег;
3. Увеличите суммарно свои продажи в десятки раз;
4. Заведете полезные связи и станете общаться с нужными людьми;
5. Получите навыки зарабатывать больше и эффективно использовать свое время;
6. Перестанете думать о том, как сложно зарабатывать больше и просто начнете зарабатывать;
7. Сделаете свой рабочий и личный день в 2 раза насыщеннее и эффективнее, чем сегодня;
8. Станете частью GOLD TEAM  - золотой команды победителей, которые зарабатывают 80% комиссионных на рынке недвижимости;
9. Научитесь быстрее убеждать своих клиентов и адаптируете под себя все скрипты, которые получите на тренинге;
10. Наконец - то осознаете, кто Вы такой и, что только Ваше Я, Ваши взгляды на жизнь и Ваши активные действия - есть фундамент Ваших б***0***льших доходов в сфере недвижимости;
11. И, наконец, получите дополнительные бонусы в виде полезных книг, и бесплатного 10 минутного коучинга от тренера.

**Дата проведения: 15 апреля 2014 г. (вторник)****Тема: “ Как увеличить количество сделок минимум в 2 раза! Как правильно мотивировать продавца на правильную стартовую цену недвижимости!”** **Продолжительность: с 10:00 до 18:00 (8 часов)****Место проведения: г. Хабаровск, ул. Большая. д. 9 , 2 этаж ( в аудитории "Дальневосточного института Международного бизнеса")****Стоимость: 2 500 руб.** **(в стоимость входит: раздаточный материал, свидетельство о прохождение семинара, 2 кофе-брейка, обед)****Действует система скидок:****1. Тариф " Групповой" : при группе более 5 человек - 10 %; при группе более 10 человек - 20 %;****2. Тариф "Постоянный":  при посещении слушателем в течении года учебного курса "Специалист по недвижимости - Агент", скидка  составит 10 % от стоимости курса обучения;****3. Для тех, кто оплатит стоимость семинара Гусева А.В. участие в обсуждении за круглым столом и****в КВН бесплатно.** **Для подачи заявки на семинар звоните по телефону +7(4212) 93-40-23****или отправьте заявку на uc.rdv@yandex.ru.**\*Гусева Алексея Владимировича - руководителя Института менеджмента «REALIST»Образование- Кандидат педагогических наук, диссертация на тему: «Социально–педагогические условия образования взрослых в сфере операций с недвижимостью» (2006 год)- Санкт-Петербургский Институт тренинга Специальность: бизнес-тренер- Нижегородский институт развития образования Специальность: практический психолог- Нижегородский государственный педагогический университет Специальность: преподаватель историиПрофессиональная деятельностьВ сфере недвижимости с 1997 года, осуществил более 100 различных консалтинговых проектов в риэлторских компаниях (начиная от обучения персонала до выстраивания стратегии развития Компании), провел более 300 мастер классов и тренингов со специалистами в сфере недвижимости. Работал с риэлторскими компаниями в Архангельске, Северодвинске, Санкт–Петербурге, Москве, Киеве, Калининграде, Краснодаре, Екатеринбурге, Одессе, Днепропетровске, Харькове, Симферополе, Львове, Ивано–Франковске, Новосибирске, Барнауле, Кирове, Нижнем Новгороде, Перми, Воронеже, Владивостоке, Находке, Хабаровске, Уссурийске, Чите, Челябинске, Оренбурге, Улан – Удэ, Самаре, Казани, Ульяновске, Омске, Пензе, Рязани, Ярославле, Волгограде, Ростове-на-Дону, Ставрополе, Пятигорске, Сочи, Петрозаводске, Мурманске, Тюмени, Иркутске, Красноярске.- С 1997 года - бизнес-тренер, консультант;- Руководитель Института менеджмента «REAList» - с 2007 года;- Заместитель руководителя Государственного института недвижимости (Санкт–Петербург) 2006-2007;- Ректор Санкт-Петербургского Института Недвижимости (2003-2005);- Специалист, организационный консультант по вопросам отбора, аттестации и обучения персонала;- Директор по персоналу агентства недвижимости «Волга–НН» (1997- 1998). *Клиенты Гусева отзываются о нем, как о блестящем бизнес-тренере, независимом специалисте со сложившейся репутацией. За десять лет работы бизнес-тренером и консультантом он прекрасно разобрался в тонкостях риэлторской терминологии, особенностях рынка недвижимости и применяет все это на практике.*

|  |
| --- |
|  |

 |