|  |
| --- |
| logo_rgr_pikoloРДВцв |

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

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

Телефон: (4212)244-264, 93-40-23

e-mail: [rdv.partner@mail.ru](mailto:rdv.partner@mail.ru)сайт: [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](mailto: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=585og3huu8uxegdo4we6wsw1qfttknwqmi1fpkz4qnm5zaa6fhakhedtris3bcju9  У 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=5yatddr9yqorqydo4we6wsw1qf1jts3bzcdjgjhbahztdbx6k3nrbm48krczcrg37g79rntddggfoe  на 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 истории  Профессиональная деятельность  В 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.*   |  | | --- | |  | |