

## УЧЕБНЫЙ ПЛАН «МОСТ в коммерческую недвижимость»

### для брокеров коммерческой недвижимости

**Цель:** осуществить переход из жилой недвижимости в коммерческую максимально результативно для сотрудника, научить инструменту мониторинга актуальности, приобретения/продажи, ликвидной коммерческой недвижимости и влияния на атмосферу денежного потока, сформировать умение работать в переговорах с «богатыми людьми» по комиссии, стоимости, цене, ценности, понимать, как работает бизнес клиента, знать его потребности и специфику, защищать интересы клиента под целью «закрывать сделку» - заработать всем!

<b>СТРУКТУРА РАБОТЫ БРОКЕРА ПО АРЕНДЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ</b>		
<b>Время работы</b>	<b>Содержание</b>	<b>Бизнес тренер</b>
<b>1. 4 часа</b>	<b>1. Виды коммерческой недвижимости:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Офисы. Особенности работы с офисной недвижимостью</li><li>- Склады / Производства. Особенности складской недвижимости</li><li>- Торговля / Услуги / ПСН (помещения свободного назначения) Классификация торговых помещений. По видам и особенностям устройства</li><li>- Бизнес центры</li></ul> <b>2. Работа по телефону с лотами клиентов (специализированные сайты коммерческой недвижимости). Алгоритм работы наполнения личной клиентской базы</b>	<b>Китаева Т.А.</b> –бизнес тренер, эксперт рынка труда РФ
	<b>3. Первичная стратегия выбора клиента и общения с ним</b>	

	<p>(алгоритм построения диалога по телефону), работа со скриптом по клиентской базе.</p> <p><b>4. Предподготовка к первой встрече на объекте клиента.</b></p>	
<p><b>1.1</b></p> <p>На 1 человека – 1 час</p>	<p><b>1. Индивидуальный коучинг с брокером:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оценка личностных компетенций</li> <li>- сгенерировать несколько разных способов решения задач</li> <li>- принятие наилучшего решения</li> <li>- составление личного плана действий (анализ имеющихся объектов)</li> </ul> <p><b>2. Индивидуальный коучинг с РОП</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- создания команды брокеров в к/н (компетенции)</li> <li>- мотивации персонала (положение о мотивации: монетарная, немонетарная)</li> <li>- контроль (звонки, встречи, лоты, качество рекламы)</li> <li>- документооборот</li> <li>- устранения конфликтов в коллективе</li> <li>- мобилизация ресурсов</li> </ul>	<p><b>Китаева Т.А.</b> –бизнес тренер, эксперт рынка труда РФ</p>
<p><b>2.</b> 3 часа30 мин</p>	<p><b>1. Листинг объектов: встреча на объекте коммерческой недвижимости</b></p> <p>➤ <b>Проведение встречи:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- обсуждение комиссионного вознаграждения, аргументы для поднятия процента комиссии (переговоры по стоимости услуги)</li> </ul>	<p><b>Китаева Т.А.</b> –бизнес тренер, эксперт рынка труда РФ</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- техусловия объекта,</li> <li>- приоритетность в видах бизнеса арендаторов,</li> <li>- особые условия «каникулы»</li> <li>- «Property release»- «разрешение на использование», а не на съемку как таковую</li> </ul> <p><b>2. Визуализация объекта коммерческой недвижимости - фотосъемка объекта:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- home staging,</li> <li>- ориентации объекта по сторонам света, стоящих рядом объектов (зданий, заборов, посадок и др.)</li> <li>- требования к съёмке объекта коммерческой недвижимости</li> <li>- фасад – экстерьер (входная зона, трафик, доступность пешая и авто, авто стоянка)</li> <li>- интерьер (давать максимальное представление об объекте, приглашение будущих владельцев)</li> </ul> <p><b>3. Работа с лотом ( CRM витрины объекта). Как , где, зачем рекламировать лоты (специализированные сайты).</b></p> <p><b>4. Маркетинговые инструменты и требования к рекламе объекта аренды л/н. Закон 5 пальцев</b></p>	
<p><b>3.</b> 3 часа30 мин</p>	<p><b>1. Входящие звонки. Работа с заявкой от клиента арендатора, алгоритм построения разговора</b></p> <p><b>2. Подготовка к показу объекта (алгоритм назначения</b></p>	<p><b>Китаева Т.А.</b> –бизнес тренер, эксперт рынка труда РФ</p>

	<p>встречи)</p> <p><b>3. Как осуществлять показ объекта коммерческой недвижимости?</b> Подписание акта показа с собственником/представителем собственника</p> <p><b>4. Переговоры по объекту коммерческой недвижимости</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Renegotiations - переговоры между арендатором и арендодателем о размере арендной ставки при помощи третьей стороны (брокера), способного критически оценить условия текущего контракта и дать обоснованные рекомендации по стратегии ведения переговоров</li> </ul>	
<p>4. 3 часа 30 мин</p>	<p><b>1. Подбор альтернативы и дальнейшие показы</b>  Определение ожидаемого результата по объекту у клиента:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- собственник - какой вид бизнеса хотят видеть на своей территории,</li> <li>- арендатор – с какими свойствами необходимо помещение для ведения бизнеса</li> <li>- механизм альтернативы дальнейших показов</li> </ul> <p><b>2. Подписание договора с собственником или переговоры по его варианту.</b></p> <p><b>3. Закрытие сделки по аренде объекта.</b></p> <p><b>4. Пост продажное сопровождение (работа с собственником объекта и арендатором)</b></p>	<p><b>Китаева Т.А.</b> –», бизнес тренер, эксперт рынка труда РФ</p>

<p><b>4.1.</b> На 1 человека – 1 час</p>	<p><b>Индивидуальный коучинг</b> - навыки фокусировки на важных целях и умению следовать Бизнес процессам по сделке (аренда) коммерческой недвижимости (печатный вариант) - электронный вариант</p>	<p><b>Китаева Т.А.</b> –», бизнес тренер, эксперт рынка труда РФ</p>
<p><b>СТРУКТУРА РАБОТЫ БРОКЕРА ПО ПРОДАЖЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ</b></p>		
<p><b>1.</b> 4 часа</p>	<p><b>1. Особенности продажи коммерческой недвижимости</b> Продавец — физическое лицо Продавец- физическое лицо предприниматель Продавец – юридическое лицо</p> <p><b>2. Маркетинговые исследования</b></p> <p><b>3. Формирование стоимости объекта коммерческой недвижимости.</b> Цифра на ценнике - по итогам маркетингового исследования.</p> <p><b>4. Оценка объекта коммерческой недвижимости и времени окупаемости (схема расчёта)</b></p> <p><b>5. Как проверить чистоту покупаемого объекта коммерческой недвижимости</b></p> <p><b>6. Оформление договора на продажу коммерческой недвижимости</b></p>	<p><b>Китаева Т.А.</b> –», бизнес тренер, эксперт рынка труда РФ</p>

<p>2. 4 часа</p>	<p>1. <b>Как определять потребности клиента.</b> Что такое мотив клиента и почему именно так ему надо и это надо!</p> <p>2. <b>Презентация</b>, как инструмент, который увеличивает шансы на заключение выгодной сделки.</p> <p>3. <b>Преимущества и выгоды</b> – язык аргументации для брокера.</p> <p>4. Инструменты для осуществления качественной презентации покупателю.</p> <p><b>Видео- практикум</b></p>	<p><b>Китаева Т.А.</b> – бизнес тренер, эксперт рынка труда РФ</p>
<p>3 3 часа30 мин</p>	<p>1. <b>Как работать с возражениями покупателей?</b> Типы возражений в коммерческой недвижимости.</p> <p>2. <b>Алгоритм работы с возражениями.</b> Аргументация в работе с возражениями.</p> <p>3. СМА по ценообразованию. Как формировать справедливый баланс: Цена объекта – Качество услуги – Компетенция брокера – Сроки исполнения.</p> <p><b>Практикум</b></p>	<p><b>Китаева Т.А.</b> – бизнес тренер, эксперт рынка труда РФ</p>
<p>4 3 часа30 мин</p>	<p>1. За что брокеру коммерческой недвижимости платят и сколько?</p> <p>2. Как продавать дорого: законы ассертивности в сфере недвижимости – «большие деньги»</p>	<p><b>Китаева Т.А.</b> – бизнес тренер, эксперт рынка труда РФ</p>
<p><b><u>Оборудование</u></b></p>	<p>Флипчарт с бумажным картриджем, экран, видеопроектор, ноутбук, посадочные места с ПК с подключением TeamViewer. Установка программы для работы с объектами/клиентами коммерческой недвижимости.</p>	

**Итого:**

**8 дней - 30 часов**

**1 тренинг день (3ч.30 мин) - 20 тыс. руб.**

**1 тренинг день (4ч.) – 24 тыс. руб.**

**1 час коучинга – 5 тыс.руб.**

\*Оплата производится на условиях 100% предоплаты тренинга, не позднее, чем за 3 (Три) банковских дня до даты его проведения (безналичный расчет), в день тренинга при наличном расчете.

**Оборудование обеспечивается и осуществляется Заказчиком**

**\*Программа имеет накопительный, навыковый эффект**