



Real Estate Management Institute

От обучения персонала -
к развитию отрасли

Вектор изменения эффективности каналов коммуникаций при продаже различных сегментов недвижимости.

Сравнительный анализ стратегий продвижения при продажах: аренды, земельных участков и коммерческой недвижимости класса В+

**Анна Лебедева, Сергей Шиферсон,
Анна Шишкина, Ирина Фомичёва
ИГ АБСОЛЮТ**



ШИФЕРСОН СЕРГЕЙ



ОБРАЗОВАНИЕ

2009-2010 гг. Real Estate Management Institute.
Программа "Эффективный руководитель"

2003-2009 гг. МГУ им. М.В. Ломоносова, Экономический факультет.
Специализация «Общий и стратегический менеджмент»

Регулярное участие в профильных мастер-классах, конференциях и семинарах.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПУТЬ:

2007 г. -н/в – ИГ АБСОЛЮТ

с **2010** г. – Коммерческий директор
Торгово-Выставочный Комплекс «ЭКСПОСТРОЙ»
ИГ АБСОЛЮТ



ШИШКИНА АННА



ОБРАЗОВАНИЕ

2009 – 2010 *Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова*
Стратегический менеджмент.

2007 - 2008 *Государственный университет по землеустройству*
Эффективное управление земельными и природными ресурсами,
недвижимым имуществом и другими активами бизнеса на основе рыночной оценки.

2005 *Государственная академия инноваций*
Повышение квалификации в области маркетинга.

1999 - 2002 *ГУУ, аспирантура.*

1994 – 1999 *Государственный университет управления*

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПУТЬ: *опыт работы в сфере маркетинга и продаж с 2000 г.*

- 12.2009 – н/в **ИГ «АБСОЛЮТ» ООО «Абсолют Менеджмент»**
Директор по стратегическому развитию
- 01.2009– 12.2009 **ОАО «МБИ», проект «Нагатино-iland»**
Руководитель группы маркетинга
- 07.2005-01.2009 **ИГ «АБСОЛЮТ» ООО «Абсолют Менеджмент»**
Начальник отдела маркетинга
- 08.2004-07.2005 **Компания «Росзерно»**
Руководитель департамента маркетинга

ОПЫТ ПРЕПОДАВАНИЯ:

- с 2005 г. Постоянный спикер от компании на различных конференциях и др. мероприятиях.
- с 2009 г. Преподаватель REMI, курс «Маркетинг. Управление продажами».



ФОМИЧЕВА ИРИНА



ОБРАЗОВАНИЕ

1999 г. - Чувашский Государственный Университет, факультет Мировая Экономика.

2000 г. Магистр Делового Администрирования (MBA) , Classical Business School, г. Москва.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПУТЬ:

Эксперт в области маркетинга на рынке жилой и коммерческой недвижимости г. Москвы

- с 2010 г. **ИГ «АБСОЛЮТ»**
Заместитель директора департамента продаж недвижимости
- 2004–2010 **Корпорация «MIRAX GROUP»**
Заместитель директора департамента продаж недвижимости, директор по маркетингу
- 2000-2004 **Концерн «Крост»**
Руководитель отдела рекламы и маркетинга

ОПЫТ ПРЕПОДАВАНИЯ:

Проведение обучения по темам: - Клиентоориентированный сервис
- Организация продаж
- Маркетинговый анализ и исследования.



ПРОГРАММА

0. Введение

1. Как привлечь и удержать арендатора. Продажа аренды торговых площадей.

Опыт Торгово-выставочного комплекса «ЭКСПОСТРОЙ».

Коммерческий директор ТВК «ЭКСПОСТРОЙ» С.Шиферсон

2. Продажа земельных участков без подряда. Вывод новых поселков на рынок Подмосковья. Эффективные каналы коммуникации. Как создать тренд.

Директор по развитию УК «Абсолют Менеджмент» А.Шишкина

3. Коммерческая недвижимость класса В+. Вариативность подходов при выводе на рынок бизнес-центров.

Опыт эффективных продаж.

Заместитель директора Департамента продаж недвижимости ИГ «АБСОЛЮТ» И.Фомичева

4. Дискуссия на тему «Взаимобогащающий опыт: какие лучшие практики стоит перенимать у смежных отраслей.»

Модератор – Директор по корпоративным коммуникациям ИГ «АБСОЛЮТ» А.Лебедева

5. Дискуссия на тему «Блогосфера как канал коммуникации. Надолго ли?» Модератор – Директор по

корпоративным коммуникациям ИГ «АБСОЛЮТ» А.Лебедева