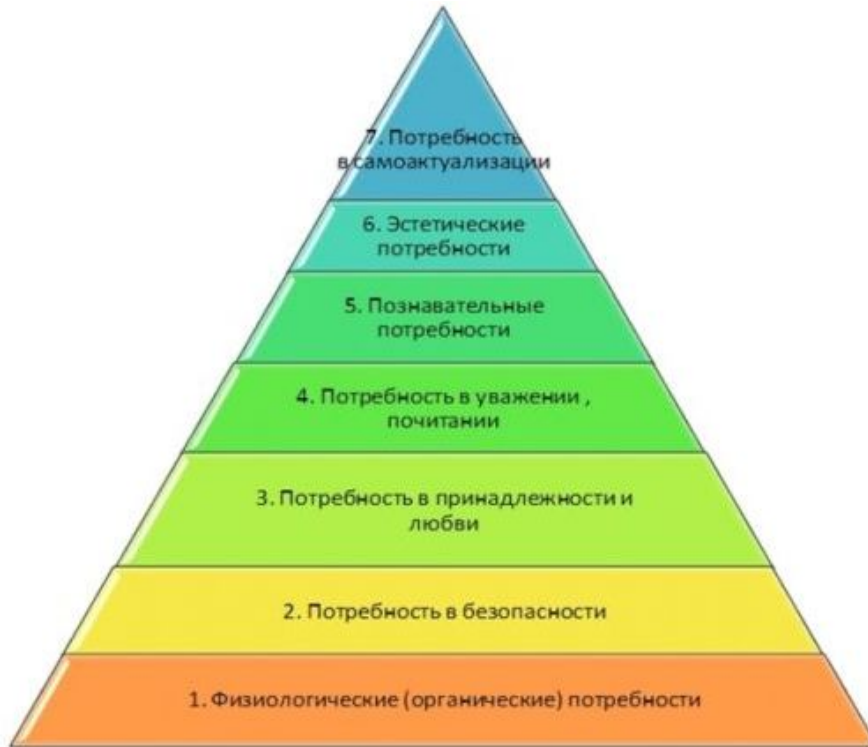


Риэлтор кто это?

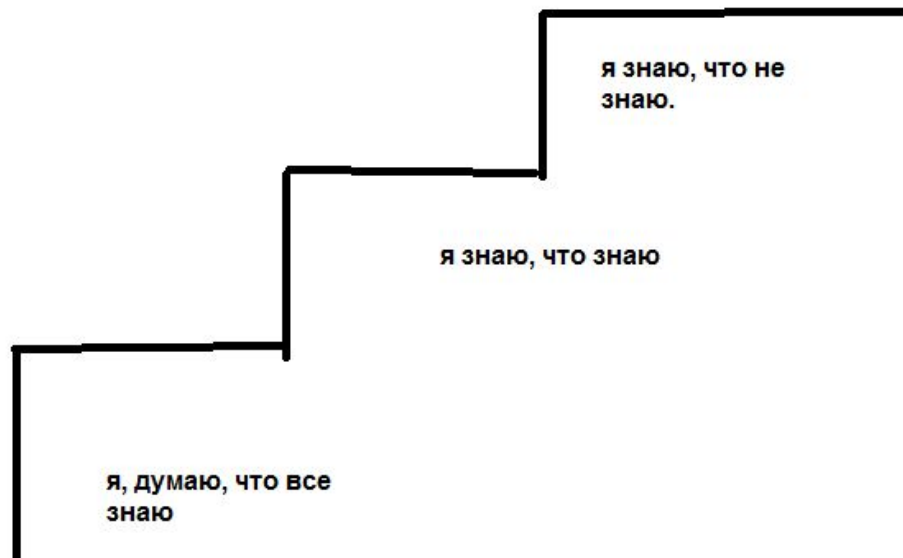
Продажа - это действия по убеждению или влиянию на других, чтобы задать курс действий или побудить принять что-то.

Пирамида Потребностей А. Маслоу



Уверенность продавца складывается из: (картинка)

- уверенности в компании;
- уверенности в продукте (знание продукта)
- уверенности в себе.



Мифы о профессии риэлтора

1. Риэлтор зарабатывает легко и много.
2. **Агент по недвижимости — это профессия, в которой нет стандартов качества.**
3. **У риэлтора свободный график работы.**
4. **Риэлтор не нужен, всё можно сделать самому и не платить за бесполезные услуги.**

Обязанности риэлтора

1. Поиск клиентов, которые хотят продать, сдать объекты недвижимости (холодные звонки, расклейка итд.)
2. Поиск покупателей (реклама объектов недвижимости)
3. Заключение эксклюзивных договоров.
4. Фото и видео съемка объекта недвижимости.
5. Написание рекламного объявления.
6. Нарботка и ведение базы объектов недвижимости.
7. Сопровождение сделки.
8. Юридическая экспертиза объекта недвижимости.
9. Подготовка договора купли-продажи.
10. Сопровождение ипотеки.