

Эффективный Брокеридж

Обучение от лидеров рынка
в коммерческой недвижимости

Об «APP»

«APP» сегодня — это более:

9 900

успешных
сделок

242

консультантов

58

млн м²
в работе

57

городов
присутствия

«APP» — консалтинговая компания, работающая на рынке коммерческой недвижимости и продажи готового бизнеса. Брокеридж, управление, консалтинг и инвестиции в коммерческую недвижимость — основные направления нашей деятельности с 2013 года.

Сегодня представительства компании работают в 57 городах России. Развивая сеть, мы сделали упор на грамотное обучение франчайзи и партнеров, что составило большую часть успеха «APP» в регионах.

Наши программы обучения — это опыт и навыки «APP», которые систематизируют знания о брокеридже коммерческой недвижимости от первого звонка клиенту до постпродажной коммуникации.

«АРР» — лауреат конкурса «Лучшая брокерская компания на рынке коммерческой недвижимости 2018»

Победа в конкурсе «Профессиональное признание», который ежегодно организует Российская Гильдия Риэлторов — очередной успех федеральной сети консультантов «АРР».

Цель конкурса — привлечение внимания общества к персоналиям и компаниям, работающим на рынке недвижимости.

Главный принцип конкурса — независимость: профессионалы рынка сами определяют победителей, и это гарантия того, что оценка объективна.



Более 300 партнеров и сотрудников «АРР» прошли обучение и успешно внедрили в работу новые техники и инструменты

Благодаря эффективной программе обучения все наши партнеры выходят на результат. Помимо франчайзи обучение прошли и многие успешные агентства недвижимости, такие как:



Пакеты обучения

«Консультант»

Пакет обучения для консультантов в коммерческой недвижимости.
Легкий вариант для быстрого старта и самостоятельной работы в качестве брокера индивидуально или в компании.

Стоимость: 50 000 р.

Длительность: 3 дня, по 8 часов

Указана стоимость индивидуального обучения.
Каждый дополнительный слушатель — 30 000 р.

Основной блок обучения:

- Брокеридж коммерческой недвижимости.
- Бизнес-процессы компании.
- Вертикальная модель работы консультантов.
- Юридический блок (договорная база, типовые кейсы, Росфинмониторинг).
- Работа с базой объектов. Маркетинг.
- Работа с лидами.
- Работа с сайтом. Основы работы в CRM.
- + 4 часа индивидуальных консультаций.

Пакеты обучения

«Команда»

Пакет обучения «Команда» предназначен для руководителей отдела продаж. Помимо основного блока «Консультант», подробно разбирается грамотная организация отдела продаж и техники контроля работы персонала.

Стоимость: 90 000 р.

Длительность: 4 дня, по 8 часов

Указана стоимость индивидуального обучения.
Каждый дополнительный слушатель — 30 000 р.

В дополнение к основному блоку:

- Работа с персоналом.
- Стандарт работы руководителя отдела продаж.
- + 6 часов индивидуальных консультаций.

Пакеты обучения

«Команда Плюс»

Команда Плюс — премиальный пакет обучения для управляющих директоров и владельцев бизнеса в брокеридже коммерческой недвижимости. Помимо знаний и техник из базовых пакетов, слушатель разберет кейсы по финансовому планированию и модели масштабирования и развития.

Стоимость: 150 000 р.

Длительность: 5 дней, по 8 часов

Указана стоимость индивидуального обучения.
Каждый дополнительный слушатель — 30 000 р.

В дополнение к пакету «Команда»:

- Финансовое планирование.
- Масштабирование и условия успешного развития бизнеса, ключевые маркеры эффективной работы команды.
- + 8 часов консультаций.

Юрий Весельев о программах обучения:

«Одна из главных реалий российского рынка коммерческой недвижимости — это нехватка профессионально обученных консультантов, работающих по высоким стандартам и использующих эффективные инструменты в работе.

Мы, понимая эту проблему, создали все необходимое для быстрого развития консультантов, руководителей отделов продаж и управленцев — стандарты работы, договорные базы, большой пул знаний и опыта, проверенный нашими франчайзи в 57 городах России».



Ю. М. Весельев

Генеральный директор «АРР»



Получите уникальный опыт федеральной сети за неделю

Чему вы научитесь:

- В кратчайшие сроки находить арендаторов и собственников;
- Правильно рассчитывать рыночную стоимость объекта;
- Определять целевую аудиторию объекта;
- Разрабатывать и реализовать эффективную стратегию продажи и сдачи проекта;
- Создавать маркетинговый план и его эффективность;
- Рассчитывать показатели перспективности аренды;
- Искусству эффективных переговоров;
- Аргументировать клиентам стоимости услуг;
- Планировать свое время для получения максимальной прибыли;
- Выстраивать с партнерами долгосрочные отношения, зарабатывая репутацию на рынке;
- Обходить недобросовестных клиентов и минимизировать риски на всех этапах развития бизнеса.

75% партнеров увеличили доходы более чем на 52%

Новички

с самого начала своего пути в профессии
учатся правильно работать и избегать ошибок

Опытные специалисты

систематизируют свои знания и опыт, пополняют
арсенал своих приемов для повседневной работы
новыми инструментами

Руководители

получают правильное представление о том,
как эффективно должны работать сотрудники
и что от них можно и нужно требовать

Владельцы

получают набор инструментов внедрения
бизнес-процесса в брокеридже для повы-
шения результативности работы компании



Контакты

Адрес:

173025, г. Великий Новгород,
проспект Мира, 32 к 1, оф. 327

Телефон:

+7 (816) 290-92-07
+7 (921) 730-92-07

E-mail:

fr@arrpro.ru
arrpro.ru