****

**Совдагаров Родион Сергеевич**

Руководитель консалтингового бюро Sovdagarov HR services. Эксперт фонда «Новая Евразия» и Института «Малые города». Обучением риэлторов занимается с 1994 года. Начинал свою деятельность в консалтинговой фирме «Аль-Мах». С 1996 по 1998 руководил Первой Московской Профессиональной Кадровой Школой. Тренинги Совдагарова основаны на анализе опыта работы российских риэлторов, и опираются на особенности менталитета российского потребителя риэлторских услуг с учетом специфики национальной психологии и коммуникации.

Его клиентами являются более полусотни компаний из разных регионов России. Замеры результатов тренингов Совдагарова показывают рост продаж в коллективах, прошедших тренинг, примерно на тридцать процентов в течение квартала.

Сайт тренера с библиотекой методических материалов: [www.sovdagarov.ru](http://www.sovdagar.narod.ru)

***Риэлторский маркетинг. Привлечение новых клиентов.***

Семинар

Семинар предназначен как для начинающих, так и для опытных риэлторов. На нём будут обсуждены практические методики работы на рынке, направленные как на привлечение новых клиентов, так и на поддержание и развитие сформированной клиентской базы.

Содержание семинара сформировано **на основании анализа опыта российских риэлторских компаний** и опирается на особенности **маркетинга в современных российских условиях** и особенностях **русской деловой коммуникации.**

1. Работа без простоев. Как перестать нервничать и начать зарабатывать.

* Организация бесперебойной работы. Методика «дудочки и кувшинчика»
* Конверсия клиентов. Как планировать свои заработки? Как планировать своё развитие?
* Управление рабочим временем риэлтора

1. Что продаём? Чем «завлечь клиента»?

* Современная риэлторская услуга – «фабрика выгод» клиента
* Почему работая без эксклюзивного договора, риэлтор гарантированно нанесёт вред клиенту?

1. Как продаём?

* Трёхфазная модель продажи риэлторской услуги.
* Когда услуга продана? Как это понять?

1. Распределение маркетинговых методик по типам клиентов. Учёт конкуренции.
2. Риэлторские маркетинговые методики

* Стимулирование повторных обращений и рекомендаций
* Работа с рекламными обращениями. Продажа встречи.
* Сети агентов влияния. «Районная монополия»
* Работа на массовых мероприятиях.
* Холодный прозвон.
* Работа с индивидуальными рекламными материалами. Партизанский маркетинг.
* Интернет. Образ риэлтора в сети и использование интернет-ресурсов для привлечения клиентов.

1. Расширение клиентской базы за счёт «молчунов». Как продать свою услугу тому, кто не верит в разрешимость своего жилищного вопроса.