realtors-workshop.netlify.app
+38 067 923 50 37 · Telegram @Trinitymargarita

ПРОПОЗИЦІЯ ДЛЯ АГЕНТСТВА

Бізнес-навчання для команди агентства нерухомості

Real Estate PRO Практикум партнерства - бізнес-навчання для агентств і рієлторів, які вже працюють у професії та хочуть підсилити результативність роботи з клієнтом.

Що відбувається на ринку

Працювати стало складніше. Багато агентів досі працюють за усними домовленостями, інтуїтивно підлаштовуючись під власника або покупця. Але людина, яка не стала клієнтом у повному сенсі, може будь-якої миті передумати, піти до іншого агента або завершити угоду без нього.

Окремий агент може дозволити собі ризикувати власним часом. Керівник бізнесу не може будувати модель агентства на чужих примхах.

Чому самого договору недостатньо

Робота має бути за договором. Але не заради самого договору.

Якщо агент не вміє пояснити цінність своєї послуги, визначити, хто є його клієнтом, домовитися про достатні повноваження і вибудувати роботу в його інтересах, договір лише фіксує зобов'язання агентства і комісію, яку ще не факт, що буде отримано.

Що дає Практикум

Практикум навчає дивитися на роботу рієлтора як на цілісну систему: хто саме є клієнтом у конкретній роботі, що агент робить у його інтересах, які інструменти має для цього, які повноваження потрібні і за що він відповідає. Ця логіка далі визначає, як агент працює з ціною, маркетингом, попитом, співпрацею з колегами та переговорами.

В основі - професійні технології північноамериканського ринку, адаптовані до українських реалій, наші авторські напрацювання та досвід багатьох українських рієлторів, який ми вивчали й систематизували за роки проведення Практикуму. Практикум працює з 2017 року.

Серед спікерів - Олена Маленкова і Ганна Бондаренко, керівниці агентств, які багато років працюють за системою, що викладається на Практикумі, і мають стабільні результати.

Як це співвідноситься з внутрішнім навчанням агентства

Сильне внутрішнє навчання агентства - це перевага. Ми не дублюємо те, чому агентів уже навчають усередині компанії: документи, законодавство, перевірки, безпека угоди, внутрішні процедури. Практикум дає інший ракурс - бізнес-логіку продажу рієлторської послуги і побудови роботи з клієнтом до результату.

Що охоплює програма

НАПРЯМ 1	НАПРЯМ 2	НАПРЯМ 3
Робота з власником	**Робота з покупцем як із клієнтом**	**Комерційна нерухомість**

Напрями пов'язані. Працюючи на власника, важливо розуміти, як діє професійний представник покупця. Працюючи з покупцем на пошук - уміти професійно взаємодіяти з рієлтором власника, відстоюючи інтереси свого клієнта. А комерційний підхід потрібен і в житловій нерухомості, наприклад коли квартиру купують як актив для оренди. Комерційний блок Практикуму - про малий і середній бізнес.

ЯК НАВЧАЄМО І ЩО ЦЕ ДАЄ

Як навчаємо

Кожне живе заняття складається з базової лекції, показу логіки на прикладах і практичної роботи з різними ситуаціями. Базові знання потрібні, щоб розуміти, чому певна дія працює. Практика - не завчення скриптів і не копіювання чужих вдалих прийомів, а вміння обрати технологічно правильну дію для конкретної ситуації та мети клієнта, щоб отримати найкращий можливий результат.

На кожному занятті учасники отримують Рієлторський Лайфхакер: чек-листи, мовні конструкції, шпаргалки, приклади відповідей на складні питання та інші робочі матеріали. Запис усього заняття, крім практичної роботи в малих групах, залишається учасникам назавжди.

Період **5 жовтня - 10 грудня 2026**	Графік **понеділок і четвер**	Час **18:00-21:00**
Формат **онлайн у Zoom**	Заняття **20 живих зустрічей**	Тривалість **10 тижнів**

Що це має дати агентству

Менше роботи з людьми, які не стали клієнтами	**Більше реальних клієнтських договорів**
Менше втрачених клієнтів	**Більше договорів, доведених до угоди**

Кінцевий сенс для керівника простий: **навчений агент має приносити агентству більше грошей.**

Варіанти участі

Повний Практикум для команди агентства: керівник будь-якого рівня + два агенти

19 800 грн
за всіх трьох

Окрема тема або блок

Ціна на одного учасника: тема 3 000 грн, блок 5 000-8 000 грн залежно від напряму, повний Практикум 13 000 грн. У групі агентства від 4 до 7 учасників кожен отримує 20% знижки від ціни обраного продукту: тема 2 400 грн, повний Практикум 10 400 грн.

−20%
для групи 4-7 осіб

Особливі поєднання форматів для команди узгоджуємо індивідуально. Кількість місць для корпоративних груп у кожному потоці обмежена: інтерактивний формат Практикуму потребує невеликої групи, орієнтовно до 25 учасників.

> Три індивідуальні участі - **39 000 грн**. Пакет для агентства - **19 800 грн**, близько $440. Якщо одна завершена угода приносить вашому агентству від $1500, достатньо однієї додаткової або збереженої угоди, щоб інвестиція в навчання окупилася.

Наступний крок

Якщо бачите в цих задачах щось актуальне для своєї команди, за 15 хвилин можемо обговорити, чим саме Практикум може бути корисним вашому агентству.

Якщо захочете спочатку подивитися, як побудоване навчання, на сайті є фрагмент ділової гри та частина Рієлторського Лайфхакера.

Маргарита Погосбекова

авторка Real Estate PRO Практикум партнерства, рієлторка з понад 20-річним досвідом

+38 067 923 50 37 · Telegram @Trinitymargarita