



Менеджмент брокерской компании. Обучающая сессия для руководителей.

руководители сессии Унанян А.Г., Виноградов В.Н.

Агентство недвижимости и его руководитель: модели, кризисы и точки роста*

9 июня
10:00–12:00
12:30–14:30

модератор Арсен Унанян

*Вход на сессию только для участников пакетов
Руководитель, Генеральный, All Inclusive



Арсен Унанян

президент-элект Российской Гильдии Риэлторов, председатель совета директоров ГП «Компаньон»

Агентство недвижимости: страхи, угрозы, точки роста

- Единый офис или филиалы?
- Как заработать на падении рынка?
- Как продавать все объекты своего города?
- Первое лицо компании – риэлтор или управленец?
- Доля и ценность маркетинга в развитии компании.
- Какие ошибки допускают управленцы?
- Почему не растет компания?
- Как привлечь в команду профессиональных руководителей?
- Коллеги – партнеры или конкуренты?
- Функционал первого лица компании.
- «Уходим всем отделом»: причины и профилактика.
- Диверсификация: экономия или удорожание.
- Как построить компанию – лидера на своем рынке?



Сергей Галалу

Генеральный директор АН «Итака» (Санкт-Петербург)

«МЛС от теории к практике. Опыт АН Итака в Санкт-Петербурге»

- Стандарты АРСП СПб и ЛО.
- Единые правила по делению комиссионных.
- Добровольное участие компаний в проекте МЛС-МБД АРСП.
- Утверждение пакета документов для участия в МЛС-МБД АРСП.
- Разработка портала МЛС-МБД АРСП.
- Создание внутреннего клуба МЛС-Итака.
- Масштабирование опыта Итаки и АРСП на формат РГР.



НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС ПО НЕДВИЖИМОСТИ
Челябинск | 2018

ОРГАНИЗАТОР



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



ПРАВИТЕЛЬСТВА
ЧЕЛЯБИНСКОЙ
ОБЛАСТИ

CONGRESSRGR.RU

CONGRESSRGR@RGR.RU



Сергей Власенко

Президент НП КР «Мегаполис-Сервис», генеральный директор АН «Мегаполис-Сервис» (Электросталь)

"Как набрать команду и создать высокодоходный бизнес когда в вашем городе никто не хочет работать агентом в сфере недвижимости?"

– Подробно разберем шаги компании, столкнувшейся с проблемой рекрутинга стажеров и низкой эффективностью работы агентов. Вы узнаете, какие возможности открываются перед агентством, если оно разделяет свою работу на две части: продажа услуги собственнику и реализация недвижимости, находящейся на эксклюзивном договоре.



Михаил Софронов

Руководитель АН "Владис" (Владимир)

«Доля и ценность маркетинга в развитии компании»



Александр Чернокульский

Генеральный директор АН «Жилфонд» (Новосибирск)

Тема доклада уточняется



НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС ПО НЕДВИЖИМОСТИ
Челябинск | 2018

ОРГАНИЗАТОР



РОССИЙСКАЯ
ГИЛЬДИЯ
РЕАЛТОРОВ

СВЯЗЬ ПРОФЕССИОНАЛОВ

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



ПРАВИТЕЛЬСТВО
ЧЕЛЯБИНСКОЙ
ОБЛАСТИ

CONGRESSRGR.RU

CONGRESSRGR@RGR.RU



Евгений Новосёлов

Генеральный директор АН «Новосёл» (Екатеринбург)

Тема доклада уточняется



Ильдар Хусаинов

Директор ФРК «Этажи» (Тюмень)

Тема доклада «Как построить компанию – лидера на своем рынке?»



Кирилл Кашин

Управляющий партнер Академии "Служба роста" (Москва)

Тема доклада уточняется

