



KØRØL

REALTY

ОРДЕН *in Spain* БРОКЕРА

ЗДЕСЬ НАЧИНАЕТСЯ ПУТЬ ИЗБРАННЫХ

СОДЕРЖАНИЕ

01

Введение и фундамент / Посвящение в Орден

02

Искусство Доступа / Поиск клиентов и объектов

03

Инвесторский протокол / Работа с инвесторами и презентациями

04

Продажи, переговоры, закрытие /
Искусство высокой дипломатии

05

Закон, документы, безопасность /
Броня и Закон

06

Современные инструменты /
Система ускорения брокера

07

Финал / Посвящение в Орден

SOBRE MÍ

Sergey Korol

Практикующий брокер, 7 лет в недвижимости Испании и 2 года обучаю. За это время подготовил более 90 агентов, многие из которых, стали руководителями отделов, бьют рекорды по продажам и выходят на международный уровень.

Моя миссия - создать новое поколение брокеров, которые действительно помогают людям, вызывают доверие и гордость за профессию. Я в восторге, когда вижу, как у моих учеников меняется жизнь: из мастеров маникюра и строителей - в уважаемых специалистов, которые завтракают с миллионерами и живут совсем на другом уровне.



МОДУЛЬ 1 – ВВЕДЕНИЕ И ФУНДАМЕНТ, ПОСВЯЩЕНИЕ В ОРДЕН

Урок 1. Первый шаг в профессию

Ты познакомишься с Орденом Брокера — самой денежной профессией в мире, узнаёшь реальные доходы брокеров, существующие направления, видишь результаты студентов и понимаешь, почему эта программа становится твоим входным билетом в мир сделок, клиентов и полной свободы.

Урок 2. «Код доверия Брокера»

Ты узнаешь, как уже за первые 10 минут общения вызывать высокий уровень доверия, применять 5 ключевых шагов для симпатии и уважения даже у самых недоверчивых клиентов, а также понимать испанский менталитет, табу, внешний вид и микрожесты, которые решают всё.

МОДУЛЬ 2 – ИСКУССТВО ДОСТУПА, ПОИСК КЛИЕНТОВ И ОБЪЕКТОВ.

Урок 3. Рыбные места брокера / Сокровищницы рынка

Ты узнаешь, где прячутся лучшие объекты и клиенты Испании, получишь 5 проверенных источников сделок, доступ к секретным порталам и CRM, поймёшь схему, по которой профессионалы находят “золото”, пока новички листают Idealista, и выполнишь упражнение «Lista Cálida», позволяющее найти 10+ реальных клиентов уже за час без рекламы и бюджета.

Урок 4. Фермерский метод

Ты освоишь Фермерский метод — стратегию “посева и урожая”, которая превращает контакты в постоянный поток сделок через системный прогрев базы, 3 формата общения, возвращающие клиентов, и секрет повторных продаж без давления

МОДУЛЬ 2 – ИСКУССТВО ДОСТУПА, ПОИСК КЛИЕНТОВ И ОБЪЕКТОВ.

Урок 5. Золотовалютный запас брокера

Ты создашь свой личный “золотовалютный запас” из объектов, который работает на тебя каждый день, узнаешь, какие типы недвижимости дают максимальную прибыль, как получать эксклюзивы и собирать собственную золотую базу на сотни тысяч евро комиссий

Урок 6. Шерлок недвижимости

Ты станешь Шерлоком недвижимости: научишься находить “тот самый объект”, идеально подходящий клиенту, освоишь 7 инструментов поиска, формулировки запросов и подходы, которые позволяют видеть скрытые варианты там, где другие их не замечают.

МОДУЛЬ 3. ИНВЕСТОРСКИЙ ПРОТОКОЛ / РАБОТА С ИНВЕСТОРАМИ И ПРЕЗЕНТАЦИЯМИ

Урок 7. Работа с инвесторами

Работа с инвесторами. Освой язык денег. Узнай, как считать доходность (ROI, Yield, Cashflow), презентовать объекты через цифры и говорить с инвесторами на их языке. После этого урока ты сможешь продавать не квадратные метры, а прибыль.

Урок 8. Эффект витрины / Home Staging

Ты научишься продавать атмосферу, а не стены: узнаешь, как подготовить объект к показу без больших затрат, создать “вау-эффект” с первых минут, расставить акценты, убрать визуальный шум, подчеркнуть ценность пространства и сделать так, чтобы клиент влюбился в дом с порога и не захотел смотреть альтернативы.

МОДУЛЬ 4. ПРОДАЖИ, ПЕРЕГОВОРЫ И ЗАКРЫТИЕ/ ИСКУССТВО ВЫСОКОЙ ДИПЛОМАТИИ

Урок 9. Маркетинг на максималках

Ты освоишь маркетинг на максималках: научишься создавать фото, тексты и видео, которые притягивают клиентов и продают объект ещё до звонка, поймёшь, как упаковывать недвижимость так, чтобы она “продавала себя”, и получишь секретную формулу, по которой твои объявления поднимаются на первые позиции Idealista и других порталов.

Урок 10. Психология продаж

Ты научишься продавать, не продавая: понимать истинные мотивы клиента, управлять его эмоциями, превращать интерес в решение с помощью проверенных психологических приёмов и мягких техник влияния, которые вызывают доверие и желание купить именно с тобой.

Урок 11. Практика продаж и возражений

Ты пройдёшь полевую тренировку продаж: отработаешь реальные сценарии, звонки и общение с клиентами, научишься уверенно и спокойно обходить возражения, превращать «я подумаю» в «где подписать?» и применять проверенные техники и живые диалоги, которые закрывают сделки в реальности, а не на бумаге.

Урок 12. Мастер переговоров и закрытия сделок

Ты научишься вести диалог, в котором клиент сам говорит “да”, управлять переговорами, сохранять уверенность в сложных ситуациях и доводить сделку до подписания без давления.

Урок 13. Практика переговоров и закрытия



МОДУЛЬ 6. СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ / СИСТЕМА УСКОРЕНИЯ РАБОТЫ БРОКЕРА



Урок 16. Автоматизация и ИИ в работе брокера

Ты освоишь автоматизацию и ИИ в работе брокера: узнаешь, как использовать CRM-системы, ботов, рассылки и искусственный интеллект для анализа, маркетинга и создания контента, который приносит клиентов и работает за тебя 24/7, освобождая время и увеличивая прибыль

БОНУС. ПРОДАЖИ МЕЖДУНАРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ / ИНТЕГРАЦИЯ

Урок 17. Бонус

Ты освоишь продажи международной недвижимости и научишься зарабатывать на партнёрских сделках без офиса в Дубае или Португалии: разберёшь схему сотрудничества с агентствами Дубая, Таиланда, Бали и других рынков, формулу реферального соглашения, стандартные комиссии, безопасные шаги KYC/Due Diligence и документы reserva/señal и compraventa.

Урок 18. Финальный аккорд

Мы подведём итоги обучения, ты соберёшь свой брокерский арсенал, получишь доступ к закрытому комьюнити, чек-листам и инструментам, и выйдешь в профессию с поддержкой, уверенностью и готовностью делать свои первые сделки.





GRACIAS