



Academia Mirax - Structura Cursului

Modul 0: Inițiere în Profesia de Agent Imobiliar

În acest modul introductiv, vei descoperi elementele de bază ale profesiei de agent imobiliar. De la cunoștințele esențiale despre piața imobiliară, până la etica profesională și comunicarea eficientă, acest prim pas îți va oferi fundamentele unei cariere de succes.

Modulul 1: Piața primară și Piața secundară

În acest modul vei învăța diferențele esențiale dintre piața primară și cea secundară și cum să navighezi în fiecare dintre ele. Vei explora caracteristicile fiecărei piețe, avantajele și provocările specifice, precum și modul în care să consiliezi clienții în funcție de nevoile lor. Modulul te va ajuta să înțelegi cum să abordezi vânzările de apartamente noi de pe piața primară, dar și tranzacțiile pe piața secundară.

Lecțiile modulului:

- *Piața primară. Noțiuni Generale.*
- *Etapele de lucru cu dezvoltatorii imobiliari*
- *Piața secundară*



Modul 2: Tehnici de Lucru cu Cumpărătorul

În acest modul vei învăța cum să gestionezi relația cu cumpărătorii. Descoperă tehnicile de identificare a nevoilor și preferințelor acestora, strategiile de negociere și modalitățile de a oferi soluții personalizate, construind astfel o relație de încredere și loialitate.

Lecțiile modulului:

- *Etape de lucru cumpărătorul în CRM*
- *Tehnici de lucru cu cumpărătorul*
- *Metode de generare a cumpărătorilor*
- *Apelul către cumpărător*
- *Tehnica "Patru căi"*
- *Vânzări pe celulă*

Modul 3: Tehnici de Lucru cu Vânzătorul

Află cum să colaborezi eficient cu vânzătorii pentru a încheia tranzacții de succes. Modulul îți va oferi metode practice pentru evaluarea corectă a proprietăților, astfel încât să poți stabili un preț corect și atractiv. Vei învăța cum să pregătești un plan de vânzare convingător și să gestionezi așteptările vânzătorilor. De asemenea, vei înțelege importanța comunicării constante și a transparenței pe parcursul întregului



proces, pentru a construi o relație de încredere și a obține cele mai bune rezultate în tranzacții.

Lecțiile modulului:

- *Tehnici de lucru cu vânzătorul*
- *Apelul rece către vânzător*
- *Actele necesare în procesul de lucru cu vânzătorul*
- *Întâlnirea cu vânzătorul*
- *Contractul de intermediere exclusivă și analiza pieței imobiliare*
- *Pregătirea prealabilă a bunului imobil spre vânzare*
- *Vizionarea bunului imobil*

Modul 3: Etapele unei Tranzacții Reușite

Acest modul îți oferă o privire detaliată asupra procesului complet al unei tranzacții imobiliare de succes. Lecțiile vor include sesiuni cu experți din domeniu - broker imobiliar, jurist și notar. Vei învăța despre proceduri legislative, aspecte juridice și documentație, pentru a asigura desfășurarea profesională și legală a fiecărei tranzacții.

Lecțiile modulului:

- *Modalități de finanțare a bunurilor imobiliare*
- *Actele necesare clientului la semnarea Contractului de Intermediere*
- *Actele necesare clientului la semnarea Anteacontractului/Contractului translativ de proprietate*
- *Aspecte juridice în imobiliare*