***Посетите 11 октября 2012 года мастер-класс для риэлторов и узнайте ответы на эти и многие другие вопросы, а также приобретите определенные навыки.***

Сегодня не самое простое время для агентов на рынке недвижимости. Царит полная неопределенность, покупатели тянут с принятием решения, продавцы завышают цены, руководители много требуют и мало дают.  Клиенты нелояльны, работают со всеми подряд.

Бегаешь, бегаешь по всему городу, показываешь им квартиры, а они всё никак не определяются...  А когда и захотят купить, надо ещё собственника уговорить цену снизить, а как? Ну даже если договорились о цене, сделки часто срываются...  А когда и случается, в кои веки, сделка, ценой титанических усилий, приходится ещё и волноваться за свою комиссию, чтобы не урезали и заплатили вообще.

**Как быть?** Как перестать зависеть от случайностей и работать системно? **Как продавать много? Где взять покупателей? Как сделать так, чтобы именно с Вами они захотели работать? Как стать авторитетом для продавцов, покупателей и для своего руководителя?** Как ориентироваться во всех многочисленных юридических тонкостях процесса купли-продажи квартиры, где сам чёрт ногу сломит?

**Как нарыть много объектов  от собственников и сделать так, чтобы он работал только с Вами?

Как правильно показывать? Как сделать так, чтобы Вас не обошли? Что нужно сказать продавцу, чтобы он не присутствовал на показе?

Как внести аванс? Как принять аванс? Как отстоять свою комиссию? Как получить 6%, когда многие готовы работать за 2, а то и за 1%?**
**Как правильно определить цену ? Ценообразование в недвижимости, или Как убедить продавца правильно оценить объект недвижимости, то есть выставить его на продажу по цене рыночной или ниже рыночной?»**

**Дополнительная информация на сайте автора** [**www. sankin.su**](http://www.sankin.su)

***Приходите 11 октября 2012 года на семинар, который состоится в Сибэкспоцентр, ул.Байкальская. (конференц-зал)***

***Стоимость семинар 3000 рублей.***

**Тел. для справок 8(3952)76-78-34, сот. 681-627 Елена Викторовна**

**Заявки присылайте на электронную почту: kv-real@yandex.ru**