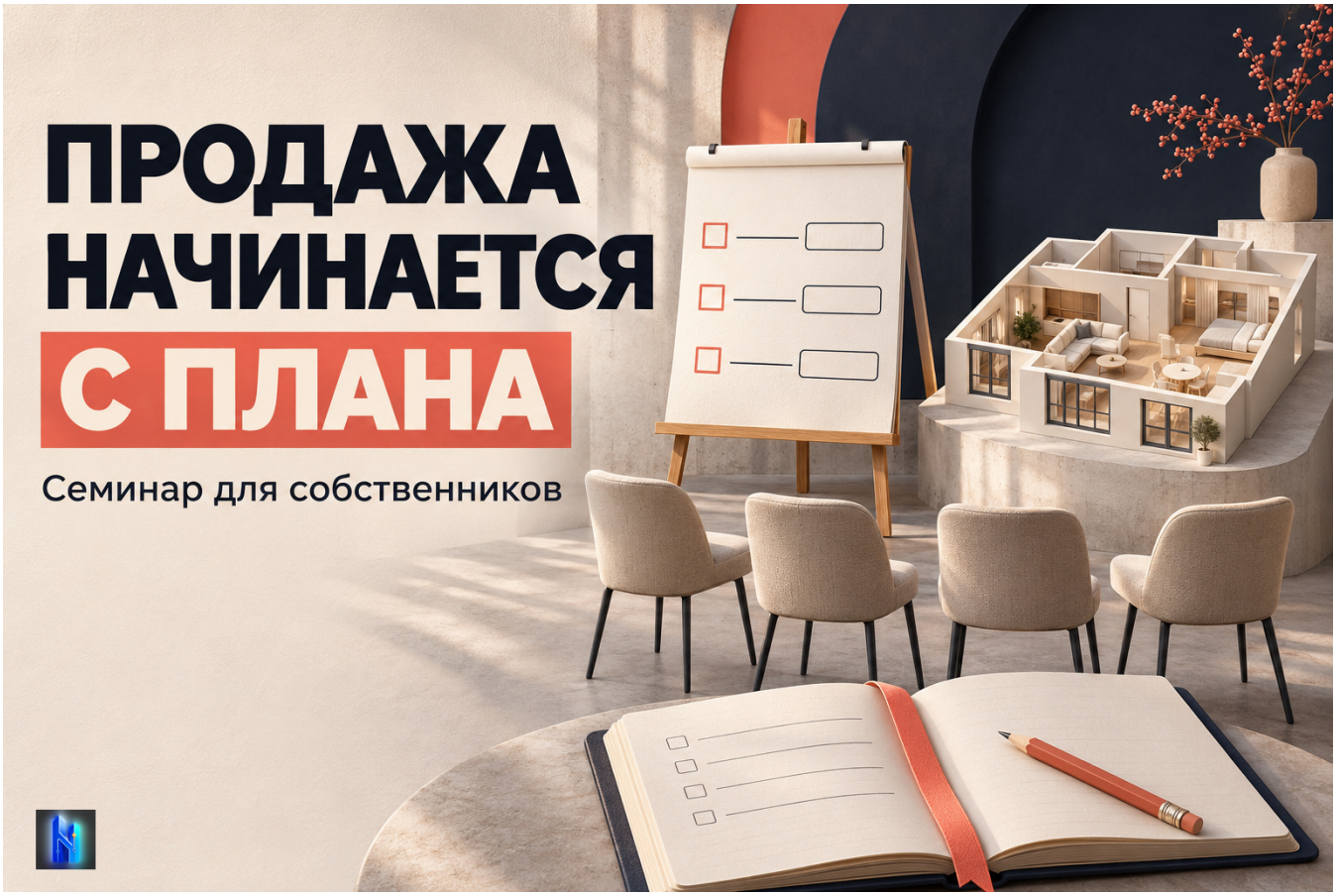
Семинар продавцов: программа на 60 минут, упражнение и продолжение

Программа на 60 минут, рабочий лист собственника и заполненный пример. Помогите участнику выбрать действие до предложения консультации.



Практический гайд с заполненным учебным примером и чистыми рабочими листами. Подготовлено редакцией Нейросистемы риелтора.

Учебные цифры не являются данными о текущем рынке. Обложка представляет концептуальную иллюстрацию.

1. Паспорт семинара С51

Учебная разработка
Мероприятие не проводилось. Квартира, участники и показатели вымышлены. Сценарий можно адаптировать после проверки условий своей встречи.

Поле	Заполненный пример
Аудитория	Владельцы вторичных квартир до запуска продажи
Задача	Собрать факты и определить первый шаг
Результат участника	Черновик паспорта и одно действие
Продолжительность	60 минут
Формат практики	Личный лист, обсуждение без чужих документов
Продолжение	Добровольное отдельное согласование

Моя аудитория	Результат за встречу

2. Приглашение с понятной пользой

Учебный текст
Планируете продавать квартиру и не знаете, с чего начать? На практической встрече разберём один пример и соберём ваш черновик подготовки: факты об объекте, недостающие сведения и следующий шаг. Продолжительность 60 минут. Можно работать без точного адреса и личных документов. В конце по желанию обсудим, нужна ли индивидуальная консультация.

До отправки	Что заполнить
Когда и где	Реальные дата, время, место или подключение
Кто проводит	Имя и роль ведущего
Условия	Стоимость или фактически бесплатное участие
Запись	Рабочий канал и порядок подтверждения
Запись эфира	Условия сообщены заранее, если планируется

Мои условия участия	Где проверены

3. Полная программа на 60 минут

Минуты от начала	Действие	Результат
0 до 5	Объяснить задачу и правила	Участник знает итог
5 до 15	Разобрать С51	Понятно, как заполнить лист
15 до 35	Практика владельца	Записаны факты и пробел
35 до 45	Разбор типичных затруднений	Исправлены неясные строки
45 до 55	Общие вопросы	Отделены частные разборы
55 до 60	Выбор продолжения	Одно действие или запрос

Контроль времени
5 + 10 + 20 + 10 + 10 + 5 = 60 минут. Не переносите двадцать минут практики в конец без времени на выполнение.

Мой блок	Кто ведёт / реквизит

4. Заполненный рабочий лист квартиры

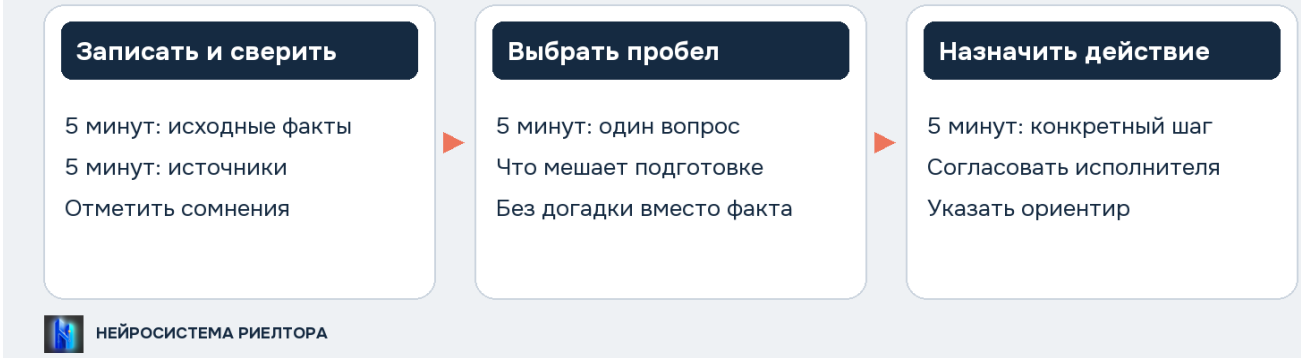
Строка	Исходные сведения С51	Открытый вопрос
Характеристики	2 комнаты, 54 м²	Сверить источник площади
Состояние	Косметический ремонт	Уточнить актуальные особенности
Имущество	Кухня остаётся предварительно	Окончательно согласовать перечень
Сроки	Размещение через 6 недель желательно	Проверить план подготовки
Основание цены	Не собрано	Нужны сопоставимые данные
Документы	Актуальность не проверена	Отдельная проверка состава

Не оценка готовности
Четыре строки содержат исходные сведения, две требуют первичного сбора. Это не процент вероятности сделки; вес вопросов и проверка различаются.

Самый важный пробел	Как его проверить

5. Практика на двадцать минут

С51: двадцать минут практики собственника



Четыре действия по пять минут дают участнику завершённый результат.

Пять минут	Что делает участник
Первый отрезок	Записывает известные сведения
Второй	Отмечает источник и сомнения
Третий	Выбирает один важный пробел
Четвёртый	Назначает действие, исполнителя и ориентир

Реплика ведущего
Не нужно угадывать цену или оформлять выводы без данных. Запишите, чего не знаете и как получите ответ.

Что мешает моему участнику	Подсказка ведущего

6. Чистый лист собственника

Можно не указывать точный адрес, имена и личные обстоятельства. Для группового обсуждения используйте обезличенный пример.

Строка	Мои сведения / источник
Характеристики	
Состояние	
Состав передачи	
Желаемый срок	
Основание цены	
Подготовка документов	

Один пробел	Действие / исполнитель / ориентир

7. Вопросы и границы ответа

Вопрос	Ответ ведущего / маршрут
Как различать срок и план?	Желаемая дата является ориентиром. План перечисляет действия, условия и исполнителей.
Какую цену поставить именно мне?	Нужны сопоставимые данные и условия объекта. Отдельно согласуем анализ.
Спор с совладельцем, как решить?	Общего ответа недостаточно. Требуется изучение ситуации профильным специалистом.
Можно без услуг агента?	Да, лист помогает выбрать собственное действие. Дальнейшая помощь обсуждается добровольно.

Вопрос вне общего разбора	Куда передан / что согласовано

8. Завершение и личный следующий шаг

Реплика ведущего
Если хотите обсудить ваш лист и объём помощи риелтора, сообщите об этом отдельно. Сначала согласуем задачу и формат. Если пока идёте самостоятельно, выполните выбранное действие и сохраните список вопросов.

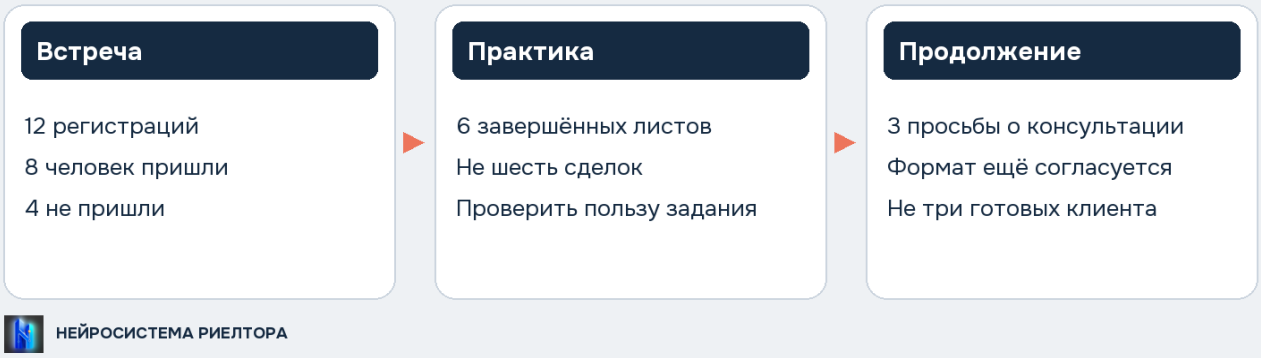
Плохая запись	Рабочая запись
Разобраться с продажей	Собрать данные для обсуждения стартовой цены
Агент всё сделает	Исполнитель назначен после его согласия
Продать за 6 недель	Проверить подготовку к желаемому размещению

Мой следующий шаг	Кто согласился / ориентир завершения

Польза рабочего листа не зависит от покупки услуги. Не добавляйте несогласованные обещания личного разбора каждому участнику.

9. Учебный журнал результатов

С51: один человек проходит несколько этапов



Этапы нельзя суммировать в число разных людей или сделок.

Этап	Число С51	Что означает
Зарегистрировались	12	Заявили об участии
Пришли	8	Присутствовали на встрече
Закончили лист	6	Выполнили упражнение
Попросили консультацию	3	Нужно согласовать формат

12 минус 8 равно 4 не пришедшим. Три просьбы о консультации не подтверждают три проведённые консультации. Все числа вымышлены.

Мой показатель	Источник / период

10. Разбор встречи и подготовка следующей

Что проверить	Какое решение принять
Пустые поля листов	Упростить подсказку или добавить пример
Нехватка времени	Сократить монолог, сохранить практику
Частные сложные вопросы	Предложить подходящий отдельный формат
Обещанные материалы	Назначить исполнителя согласованной выдачи
Продолжения	Зафиксировать задачу и договорённость

Моё изменение программы	Основание / ответственный

Не приписывайте мероприятию сделки по числу регистраций. Сначала проверьте реальные этапы и выполненные действия.

Источники и проверка

GOV.UK: понятная структура цифрового текста