

10.00-16.00	<p><b>Бизнес-тур № 1</b></p> <p>«Петербургская Недвижимость» – лидер строительного рынка Петербурга – приглашает к сотрудничеству риэлторов из регионов</p> <p> <b>Петербургская Недвижимость</b></p> <p>Организатор: ЦРП «Петербургская Недвижимость»</p>	<p><b>Бизнес-тур № 2</b></p> <p>Новые возможности сотрудничества региональных агентств недвижимости и ГК «ЦДС»</p> <p> <b>ЦДС</b></p> <p>Организатор: ГК «ЦДС»</p>	<p><b>Бизнес-тур № 3</b></p> <p>Банк «Санкт-Петербург» – крупнейший ипотечный банк приглашает к сотрудничеству застройщиков и риэлторов</p> <p> <b>БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ</b></p> <p>Организатор: банк «Санкт-Петербург»</p>
	<p><b>Бизнес-тур № 4</b></p> <p>Образцовое качество малоэтажного строительства в историческом районе Санкт-Петербурга</p> <p> <b>Образцовый квартал</b></p> <p>Организатор: «Терминал-Ресурс»</p>	<p><b>Бизнес-тур № 5</b></p> <p>Финансовые инструменты приобретения жилья в объектах компании «ЛенСпецСМУ»</p> <p> <b>Группа Эталон</b></p> <p>Организатор: группа «Эталон» («ЛенСпецСМУ»)</p>	<p><b>Бизнес-тур № 6</b></p> <p>Холдинг RBI: особенности и выгоды сотрудничества с профессионалами из российских регионов</p> <p> <b>RBI</b> <i>The art of real estate®</i></p> <p>Организатор: холдинг RBI</p>
	<p><b>Бизнес-тур №7</b></p> <p>Малоэтажные жилые комплексы в СПб и ЛО – новое качество жизни от строительной компании «Красная Стрела»</p> <p> <b>КРАСНАЯ СТРЕЛА</b></p> <p>Организатор: строительная компания «Красная Стрела»</p>	<p><b>Бизнес-тур № 8</b></p> <p>Апартаменты: новый формат высокодоходных инвестиций в недвижимость</p> <p> <b>VERTICAL</b> НА МУЖЕСТВА</p> <p>Организатор: АН «Бекар»</p>	<p><b>Бизнес-тур № 9</b></p> <p>«Балтийская жемчужина» – застройщик крупнейшего микрорайона комплексного освоения территорий на юго-западе Санкт-Петербурга – приглашает к сотрудничеству риэлторов из регионов</p> <p> <b>Балтийская жемчужина</b></p> <p>Организатор: холдинг RBI</p>

10.00-18.00



«Фабрика роста», бизнес-игра от создателей проекта «Большая Риэлторская Игра» (БРИ)

Это уникальное игровое пространство для интересного и увлекательного решения сложных задач, стоящих перед риэлтором в ежедневной деятельности. Пространство основано на моделировании реальных бизнес-процессов риэлтора и возможности их улучшения.

11.00-19.00



**Максим Маршал**

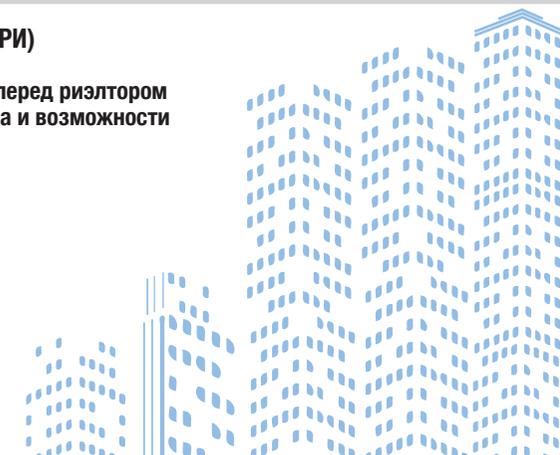
Мастер-класс «Технологии увеличения продаж и привлечения клиентов, а также мотивации и стимулирования сотрудников»

14.00-18.00



**Зинаида Габриэль**

Семинар «Работающие способы продажи на современном рынке жилья: скрипты успеха»



	Линия 1	Линия 2	Линия 3	Линия 4	Линия 5	Линия 6	Линия 7	Линия 8	Линия 9	Линия 10
10.00-11.30	УПРАВЛЕНИЕ АГЕНТСТВОМ	ТЕХНОЛОГИИ СДЕЛОК	ТЕХНОЛОГИИ СДЕЛОК	РИЭЛТОРСКИЙ МАРКЕТИНГ	РИЭЛТОРСКИЙ МАРКЕТИНГ	РЕКРУТИНГ И ПОДГОТОВКА КАДРОВ	РЕКРУТИНГ И ПОДГОТОВКА КАДРОВ	ПРОДАЖА НОВОСТРОЕК	ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИИ	ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИИ
	Димитриадис Владимир	Габриэль Зинаида	Шабалин Вадим	Карамаликов Юрий	Панькив Ярослав	Долгов Максим	Телеш Надежда	Останин Андрей	Маршал Максим	Лебедева Анастасия Ололенко Карина
	Коучинг на успех. Эффективное управление агентством	Впервые на российском рынке недвижимости: демонстрация работы закрытой системы МЛС (Торонто, Канада)	Профессиональная экспертиза документов по вторичным сделкам	Презентация на коленке: сценарий, инструменты, контент, вёрстка. Визуализация аналитических данных	Саморазвивающийся отдел продаж	Управление персоналом в риэлторских компаниях: вчера, сегодня, завтра	Методы обучения и подбора персонала в условиях кризиса: секреты успеха	Сэкономь на бизнес-тренере: как руководителю обучать сотрудников отделов продаж на рабочем месте собственными силами	Как ускорить и автоматизировать работу риэлторов по «воронке продаж» в агентстве недвижимости с помощью CRM	Продавать не продавая. Возможности соцсетей в нише недвижимости
12.00-13.30	Лурье Яна	Меркулова Ольга	Липовецкий Валентин	Макаров Алексей	Совдагаров Родион	Штепан Павел	Гудкина Ирина	Балахнин Илья	Богачева Лариса	Райский Святослав
	Операционное управление. Ежедневные функции руководителя отдела продаж	Обменные технологии в недвижимости – способ увеличения количества сделок на падающем и стагнирующем рынке	«Сложные сделки» – разбираем, упрощаем, заключаем	10 стратегий привлечения клиентов посредством рекомендаций	Критические точки успеха при продаже риэлторской услуги. Новые времена, новые клиенты, новый язык продаж	Индивидуальный план развития риэлтора: как за 15 недель вывести агента на стабильные продажи и сохранить его в компании	Путь сильных. Среднее звено риэлторского бизнеса. Найти. Обучить. Довериться	Customer Journey Map на первичном рынке недвижимости	Интернет-маркетинг завтрашнего дня: умный, простой, твой	Как риэлтору выжать максимум из современных интернет-технологий и при этом зарабатывать
13.30-14.30	<b>ОБЕД</b>									
14.30-16.00	Саяпин Сергей	Санкин Александр	Нидзий Алексей	Учитель Антон	Шипунов Антон	Альхимович Андрей	Гусев Алексей	Черемных Иван	Омельянчук Максим	Логинов Игорь
	Риэлторский бизнес как система: математика и физика процессов	Подводные камни аукционного метода продаж. Как через него удвоить количество сделок и среднюю комиссию за 1 месяц?	Структурная психология сделок с недвижимостью на вторичном рынке	Работа с недвижимостью: основы брендинга	Американские антикризисные рецепты работы с российскими клиентами	Система наставничества – ключ к успешному развитию агентства недвижимости	Лучшие методы отбора персонала в агентстве недвижимости	ДНК успешного проекта: как продать быстро, дорого, правильно	Клиенты из Вконтакте: как настроить поток клиентов в агентство недвижимости из социальных сетей?	Видеомаркетинг, нейромаркетинг и SMM: как создать бесконечный поток лояльных клиентов
16.30-18.00	Виноградов Валерий	Лысова Вера	Литвиченко Ольга	Проскурина Светлана	Ши Елена	Уварова Наталья	Копытько Александр	Захаров Андрей	Плетнева Юлия	Краснов Андрей
	Региональное развитие риэлторской компании через призму эффективного сотрудничества и партнерских продаж	Работа на основе эксклюзивного договора – уверенность в завтрашнем дне компании	Документооборот в сделках на вторичном рынке: от знакомства до комиссионных	Ценностный маркетинг как основа доверительного диалога с клиентом на рынке недвижимости	Видеомаркетинг как лучший инструмент в борьбе за лояльность клиента	Формирование эффективной риэлторской команды	Что такое профайлинг: в продажах, переговорах, подборе персонала	Охотимся за покупателями на первичном рынке жилья	Онлайн-проверки квартир	Эффективное привлечение клиентов с помощью интернет-маркетинга

10.00-12.30	Пленарное заседание «Стратегия развития рынка недвижимости в новых экономических условиях»									
12.30-13.00	КОФЕ-БРЕЙК									
13.00-15.00	Зал GREEN 7	Зал GREEN 10	Зал GREEN 6	Зал RED 11	Зал GREEN 9	Зал GREEN 5	Зал GREEN 8	Зал RED 10	Зал BLUE 4	Зал RED 8-9
	Петербургский Ипотечный Форум (начало)	Конференция «Массовое жилищное строительство: новые вызовы рынка» (начало)	Конференция «Малозэтажное загородное строительство: инвестиции, девелопмент, маркетинг» (начало)	Конференция «Информационные ресурсы и технологии на рынке недвижимости» (начало)	Конференция «Технологии привлечения и обслуживания клиентов в кризис: от поиска до сделки»	Конференция «Государственные жилищные программы»	Панельная дискуссия «Банки VS риэлторы: сила прогресса и интересы профессии» (начало)	Панельная дискуссия «Детская болезнь левизны в риэлторском бизнесе»	Битва риэлторских школ (начало)	Проектная сессия центра мониторинга благоустройства городской среды ОНФ
15.00-16.00	ОБЕД									
16.00-18.30	Петербургский Ипотечный Форум (окончание)	Конференция «Массовое жилищное строительство: новые вызовы рынка» (окончание)	Конференция «Малозэтажное загородное строительство: инвестиции, девелопмент, маркетинг» (окончание)	Конференция «Информационные ресурсы и технологии на рынке недвижимости» (окончание)	Конференция «Брокерская компания: эффективные модели организации, системы управления и мотивация персонала»	Конференция «Обменные операции (альтернативные сделки) на рынке жилья: проблемы и технологии»	Круглый стол «Агент недвижимости будущего: перспективы от оптимистов, реалистов и пессимистов»	Круглый стол «Рынок арендного жилья в контексте новой жилищной политики»	Битва риэлторских школ (окончание)	Панельная дискуссия «Профессия риэлтор: имидж, стандарты, регулирование»

10.00-12.30	Зал GREEN 9	Зал GREEN 6-7	Зал GREEN 10	Зал GREEN 5	Зал GREEN 8	Зал RED 11	Зал RED 10	Зал RED 8-9	Зал GREEN 4	Зал GREEN 3
	Конференция «Система профессионального образования и подготовки кадров на рынке недвижимости»	Конференция «Социальные сети: поиск клиентов и формирование репутации»	Конференция «Анализ и прогноз развития рынка недвижимости и строительства»	Конференция «Загородное домостроение: новые технологии и материалы»	Круглый стол «Долевое строительство: новые правила игры и вопросы выживания бизнеса»	Панельная дискуссия «Battle CRM-систем»	Круглый стол «Накопительные схемы приобретения жилья: проблемы и перспективы развития»	Выездное заседание FIABCI-Россия и Клуба инвесторов «Реновация в двух столицах: актуальные вопросы, инвестиционные риски»	Панельная дискуссия «Как создать МЛС: быстро, недорого или за чужой счет?»	Совещание Ассоциации ипотечных компаний (закрытое мероприятие)
12.30-13.00	КОФЕ-БРЕЙК									
13.00-15.00	Конференция «Работа агента в условиях кризиса: повышение эффективности и скрытые возможности»	Конференция «Видеомаркетинг в недвижимости: технологии, ошибки, новинки»	Конференция «Межрегиональные сделки на рынке недвижимости»	Конференция «Элитная недвижимость в России и за рубежом»	Круглый стол «Проблемы и пути повышения качества российских новостроек»	Круглый стол «Рекрутинг и обучение агентов-новичков: проблемы и методы»	Панельная дискуссия «Масштабный рост агентства недвижимости: как из небольшой компании превратиться в лидеры рынка?»	Круглый стол «Модные акценты в недвижимости – 2017: сквозь призму консалтинга»	Заседание профессионального объединения «Трубка мира»	XII совещание руководителей профессиональных сообществ рынка недвижимости (Правление Национальной палаты недвижимости)
15.00-16.00	ОБЕД									
16.00-18.30	Конференция «Риэлтор на рынке новостроек: практика взаимодействия с застройщиком и технологии продаж»	Конференция «Безопасность сделок на рынке недвижимости»	Конференция «Брокерские услуги на рынке коммерческой недвижимости»	Конференция «Зарубежная недвижимость: перспективные рынки, технологии продаж»	Круглый стол «Лидогенерация на рынке недвижимости: оценка эффективности и проблемы качества»	Панельная дискуссия «Нейромаркетинг и НЛП в рекламе недвижимости: реальный инструмент или самообман?»	Итоговая панельная дискуссия «Инновации в недвижимости: драйверы роста и прогноз развития»	1-я Всероссийская конференция по саморегулированию в сфере ЖКХ	Первый съезд участников межрегиональной жилищной программы «Переезжаем в Петербург»	