

# რეალტორთა აკადემიის ტრენინგ კურსი

## სასწავლო კურსის სილაბუსი

### კურსის შესახებ

კურსი მოიცავს 12 ლექციას, რომლებიც ჩატარდება ჰიბრიდულ რეჟიმში.

8 თეორიული ლექცია ონლაინ, ზუმის პლატფორმაში და 4 პირისპირ შეხვედრა უშუალოდ უძრავ ქონებაში და კომპანიის ოფისში.

### კურსის მიზანი

ტრენინგ კურსის მიზანია ერთ თვეში სრულფასოვნად შეგასწავლოთ რეალტორის პროფესია და კურსის წარმატებით დასრულებისთანავე მოგცეთ შანსი შემოუერთდეთ 20 წლიანი გამოცდილების მქონე უძრავი ქონების კომპანიას და ექსპერტი რეალტორების გუნდს რეალტორის პოზიციაზე.

## კურსის ტრენერები

#### ანა თაკვარი

რეალტორთა აკადემიის დამფუძნებელი.  
Realtor.ge-ის გენერალური მენეჯერი

#### ქეთი ნიკოლავა

გაყიდვების დირექტორი

#### ლუკა ტულუში

კრეატიული დირექტორი

#### მაია ვაშაკიძე

ტოპ რეალტორი

#### ანი ჭაჭაშვილი

გაქირავების რეალტორი

#### ნინო ტყეშელაშვილი

უფროსი რეალტორი

#### თეონა შვანგირაძე

გაქირავების დირექტორი

#### სალომე ბეჟაშვილი

კომპანიის იურისტი

#### მარიამი თაბაგარი

ოფის მენეჯერი

## საკონტაქტო ინფორმაცია

ვებ-საიტი: [realtor.ge](http://realtor.ge)

ტელეფონი: 599 42 88 4488888

იმილი: [office@realtor.ge](mailto:office@realtor.ge)

მისამართი: ი. ჭავჭავაძის გამზ. 66

# სასწავლო კურსის შინაარსი

დღე	ლექციის თემა	აღწერა	ტრენერები	დეტალები
1	კურსის შესავალი	<p>1. მიზნების სწორად დასახვის ტექნიკა</p> <p>2. პოზიტიური კომუნიკაციის პრინციპი</p> <p>3. რეალტორის პროფილი</p>	<p><b>ლუკა ტულუში</b> ტრენერი უძრავი ქონების მარკეტინგულად წარმოჩენის მიმართულებით</p> <p><b>ქეთი ნიკოლავა</b> ტრენერი თემაზე: „მიზნების დასახვის ტექნიკა“</p> <p><b>მაია ვაშაკიძე</b> ტრენერი პრემიუმ გაყიდვების მიმართულებით</p> <p><b>ანი ქაჭაშვილი</b> ტრენერი გაქირავების მიმართულებით</p> <p><b>ნინო ტყეშელაშვილი</b> ექსკლუზიური გაყიდვების ტრენერი</p> <p><b>თეო შვანგირაძე</b> პოზიტიური კომუნიკაციის ტრენერი</p>	<p><b>შეხვედრის ადგილი:</b> Realtor.ge-ის ოფისი (ი. ჭავჭავაძის გამზირი 66)</p> <p><b>ხანგრძლივობა:</b> 2 საათი</p>
2	უძრავი ქონება და მარკეტინგი	<p>1. უძრავი ქონების მარკეტინგულად წარმოჩენა</p> <p>2. უძრავი ქონების ხარისხის დადგენა</p>	<p><b>ანა თაკვარი</b> რეალტორთა აკადემიის დამფუძნებელი</p> <p><b>ლუკა ტულუში</b> მარკეტერი, კომპანიის კრეატიული დირექტორი</p>	<p><b>შეხვედრის ადგილი:</b> Zoom პლატფორმა</p> <p><b>ხანგრძლივობა:</b> 1,5 საათი</p>

დღე	ლექციის თემა	აღწერა	ტრენერები	დეტალები
3	უძრავი ქონების შეფასება	<ol style="list-style-type: none"> <li>უძრავი ქონების იურიდიულად გადამოწმება</li> <li>უძრავი ქონების ადეკვატური ფასის დადგენა</li> </ol>	<p><b>ანა თაკვარი</b> რეალტორთა აკადემიის დამფუძნებელი</p> <p><b>სალომე ბეჟაშვილი</b> კომპანიის იურისტი</p>	<p><b>შეხვედრის ადგილი:</b> Zoom პლატფორმა</p> <p><b>ხანგრძლივობა:</b> 1,5 საათი</p>
4	სტუდენტის პირველი ვიზიტი უძრავ ქონებაში	<ol style="list-style-type: none"> <li>ვიზიტი გასაქირავებელ უძრავ ქონებაში</li> <li>უძრავი ქონების დასურათება</li> </ol>	<p><b>თონა შვანგირაძე</b> გაქირავების დირექტორი</p>	<p><b>შეხვედრის ადგილი:</b> ინდივიდუალურად შერჩეული უძრავი ქონება</p> <p><b>ხანგრძლივობა:</b> 1 საათი</p>
5	უნიკალური მესაკუთრის აღმოჩენა	<ol style="list-style-type: none"> <li>ინვესტორი მესაკუთრე</li> <li>კაპიტალის გამსხვილებელი მესაკუთრე</li> </ol>	<p><b>ანა თაკვარი</b> კომპანიის გენერალური მენეჯერი</p> <p><b>მაია ვაშაკიძე</b> ტოპ რეალტორი პრემიუმ გაყიდვებში</p>	<p><b>შეხვედრის ადგილი:</b> Zoom პლატფორმა</p> <p><b>ხანგრძლივობა:</b> 1,5 საათი</p>
6	პირისპირ კონსულტაცია მესაკუთრესთან	<ol style="list-style-type: none"> <li>მესაკუთრესთან კონსულტაციამდე მოსამზადებელი ეტაპი</li> <li>უშუალოდ კონსულტაცია უძრავ ქონებაში</li> <li>კონსულტაციის შემაჯამებელი საფეხური</li> </ol>	<p><b>ანა თაკვარი</b> კომპანიის გენერალური მენეჯერი</p>	<p><b>შეხვედრის ადგილი:</b> Zoom პლატფორმა</p> <p><b>ხანგრძლივობა:</b> 1,5 საათი</p>

დღე	ლექციის თემა	აღწერა	ტრენერები	დეტალები
7	მეორე ვიზიტი უძრავ ქონებაში	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. გასაყიდი უძრავი ქონების ხარისხის დადგენა</li> <li>2. მესაკუთრესთან პირსპირ კონსულტაციის ჩატარება</li> </ol>	ქეთი ნიკოლავა გაყიდვების დირექტორი	<p><b>შეხვედრის ადგილი:</b> Realtor.ge-ის ოფისი (ი. ჭავჭავაძის გამზირი 66)</p> <p><b>ხანგრძლივობა:</b> 1.5 საათი</p>
8	უნიკალური კლიენტის აღმოჩენა	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. კაპიტალის შექმნით, ინვესტიციით და დაქირავებით დაინტერესებული კლიენტები</li> <li>2. დაინტერესებული პირებისგან შემომავალი ზარის მიღება</li> </ol>	ანა თაკვარი კომპანიის გენერალური მენეჯერი	<p><b>შეხვედრის ადგილი:</b> Zoom პლატფორმა</p> <p><b>ხანგრძლივობა:</b> 1,5 საათი</p>
9	უნიკალური კლიენტის და მესაკუთრის შეხვედრა	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. კლიენტთან პირსპირ კონსულტაცია</li> <li>2. უძრავ ქონებაში ტურის დაორგანიზება</li> </ol>	ანა თაკვარი კომპანიის გენერალური მენეჯერი	<p><b>შეხვედრის ადგილი:</b> Zoom პლატფორმა</p> <p><b>ხანგრძლივობა:</b> 1,5 საათი</p>
10	ფასზე მოლაპარაკება	მესაკუთრესა და დაინტერესებულ პირს შორის ფასზე მოლაპარაკების უნიკალური მეთოდი	ანა თაკვარი კომპანიის გენერალური მენეჯერი	<p><b>შეხვედრის ადგილი:</b> Zoom პლატფორმა</p> <p><b>ხანგრძლივობა:</b> 1,5 საათი</p>

დღე	ლექციის თემა	აღწერა	ტრენერები	დეტალები
11	ნარმატებული გარიგება	<p>1. წინარე ნასყიდობის გაფორმება</p> <p>2. გარიგების დასრულება ნასყიდობა / ქირავნობის ხელშეკრულებით</p>	<p><b>ანა თაკვარი</b> კომპანიის გენერალური მენეჯერი</p> <p><b>სალომე ბეჟაშვილი</b> იურისტი</p>	<p><b>შეხვედრის ადგილი:</b> Zoom პლატფორმა</p> <p><b>ხანგრძლივობა:</b> 1,5 საათი</p>
12	კურსის დახურვა	<p>1. შემაჯამებელი მასტერკლასი ექსპერტ რეალტორებთან</p> <p>2. კურსის დახურვა / სერთიფიკატების გადაცემა</p>	<p><b>ქეთი ნიკოლავა</b> გაყიდვების დირექტორი</p> <p><b>მაია ვაშაკიძე</b> ტოპ რეალტორი</p> <p><b>ანი ჭაჭაშვილი</b> გაქირავების რეალტორი</p> <p><b>ნინი ტყეშელაშვილი</b> უფროსი რეალტორი</p> <p><b>თეო შვანგირაძე</b> გაქირავების დირექტორი</p> <p><b>მარიამ თაბაგარი</b> ოფის მენეჯერი</p> <p><b>ლუკა ტულუში</b> კრეატიული დირექტორი</p>	