



REALTY WORLD AKADEMİ

Realty World Türkiye bir  Garanti KOZA kuruluşudur.



Realty World Akademi, broker ve danışmanlarımızın en temel bilgi seviyesinden en üste kadar piyasa şartlarında karşılaşacakları zorlukları gidermesi için ihtiyaç duydukları teorik ve pratik bilgileri kazanmalarını sağlamaktadır.



KAZANCIN ANAHTARI REALTY WORLD TÜRKİYE'DE

Gayrimenkul sektörü dinamik yapısıyla Türkiye ekonomisine büyük katkı sağlıyor. Sektörün başarısı, arz ve talebi dengeleyecek doğru analizlerin yapılmasında yatıyor. Bunu sağlayanlar ise Gayrimenkul ve Emlak Danışmanlığı kuruluşları. Sektörün giderek genişleyen portföyü, danışmanları belli alanda uzmanlaşmaya taşıyor. Bunun yolu da eğitimlerden geçiyor. Bir şirketi geleceğe taşıyan en önemli etken, sahip olduğu insan kaynaklarının sayısı değil, onların sahip oldukları bilgi ve becerilerdir. Eğitim, bireyin davranışlarında gerekli olan değişimi kendi arzusu ile oluşturma sürecidir. Eğitimli emlakçının zamanı kıymetlidir, işi sadece yer göstermek değildir. Kriz yönetimi yapmayı bilir. Mülkün fiyatını sadece metrekare birim fiyatı ile değil, lokasyon, yapısal özellikler ve pazar analizi yaparak

değerlendirmeyi bilir. Kanuna ve ilgili mevzuata hakimdir.

Realty World Türkiye Ailesi de, bu doğrulardan hareketle broker ve danışmanlarını en temel bilgi seviyesinden en üste kadar piyasa şartlarında karşılaşacakları zorlukları gidermesi için ihtiyaç duydukları teorik ve pratik bilgilerle donanmalarını sağlıyor. Temel, orta ve ileri düzey eğitimleri de konusunun uzmanı eğitimciler ile veriyor. Amacınız kendi işinizin patronu olmak olsa da günün sonunda başarılı olmayı ve daha çok kazanmayı hedefleyeceksiniz. Realty World size kendi işinizin sahibi olmanın yanı sıra başarının ve birlikte kazanmanın anahtarını da veriyor.

Saygılarımla,

Mehmet Şükrü İLKEL

Realty World Türkiye
Yönetim Kurulu Başkanı

EĞİTİM = VERİMLİLİK

Bir kurumu geleceğe taşıyan en önemli etken, kurum çalışanlarının sahip olduğu bilgi ve beceridir. Kurumlarda çalışanların bilgi ve becerilerini geliştirmenin ve onları verimli birer çalışan haline getirmenin tek yolu eğitimidir. Realty World Türkiye, bu politikadan yola çıkarak sistemi içerisinde yer alan tüm çalışanlarına sektörde fark yaratmaları ve müşterilerine iyi hizmet verebilmeleri için yeni eğitim programları oluşturmuştur.

Gayrimenkul danışmanlığını kariyer olarak hedeflemiş yeni başlayacaklara mesleğin ilke ve esaslarını aktarmak, sektörde halen çalışmakta olanlara mesleki bilgi ve becerilerini geliştirmelerini sağlamak amacıyla Realty World Akademi tarafından eğitim programları tasarlanmıştır. Girişimcilikte bir çığır açarak büyüme hedeflerinin gerçekleşmesi, ancak entellektüel sermayenin de büyümesi ile mümkündür.

EĞİTİMLER HAKKINDA

- Eğitimler; Temel Düzey (Zorunlu), Orta Düzey, İleri Düzey olarak sınıflandırılır.
- Eğitim tarihleri, programın başlangıç tarihinden itibaren en az 1 ay önce eğitim takvimi ile birlikte duyurulur.
- Eğitime katılım, programın başlayacağı son güne kadar açıktır.
- Eğitimlerin, katılım yetersizliği nedeni ile iptal olması durumunda, iptal edilen eğitimlerin ücretleri bir sonraki eğitim programına kaydırılır.
- Eğitimlerin düzenlenmesi için minimum 15 kişinin katılımı zorunludur.
- Dersler 45 dakikadır.

Başlama saati 09.00

Bitiş saati 17.00

Ders araları 15 dakikadır

Öğle yemeği arası 1 saattir

- Danışman Başlangıç ve İleri Düzey Danışmanlık Eğitimi : Broker ve danışmanlara
- Temel Broker ve İleri Düzey Broker Eğitimi : Brokerlara
- Uzmanlık Eğitimi : Broker ve danışmanlara
- Hukuk Eğitimi ve Gayrimenkulde Marka Olmak Eğitimi : Broker ve danışmanlara

Eğitim, bireyin davranışlarında gerekli olan değişimi kendi arzusu ile oluşturma sürecidir.

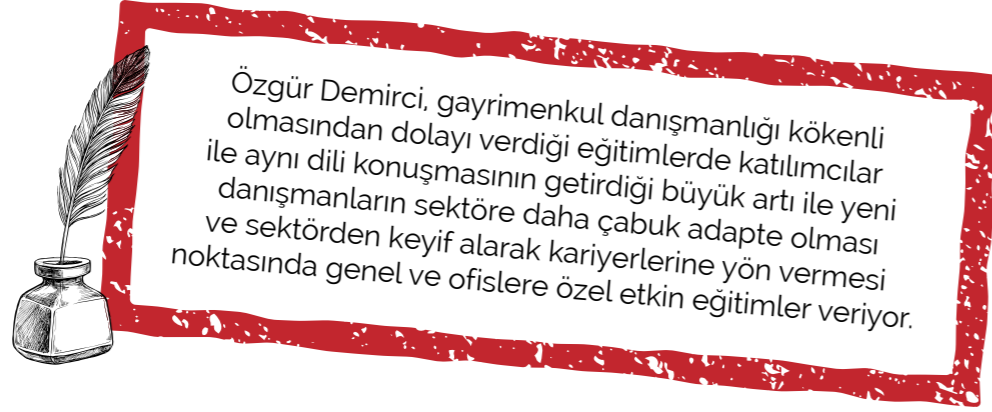


PARA KAZANMAK
İÇİN SADECE
AKIL DEĞİL "PROJE"
VERİYORUZ.





ÖZGÜR DEMİRCİ KİMDİR?



Demirci, Türkiye çapında 3000'in üzerinde danışmana eğitim verdi.

Verdiği Eğitimler : Danışman Başlangıç ve İleri Düzey Brokerlık Eğitimi

1977 yılında Çanakkale'de doğan Özgür Demirci, Çanakkale Anadolu Lisesi'nin ardından Marmara Üniversitesi Matematik Öğretmenliği bölümünü bitirdi. 16 yıl önce gayrimenkul danışmanı olarak girdiği sektörde farklı kurumsal markalarda uzun yıllar danışman olarak çalışan Demirci, sektörde edindiği tecrübe ve bu tecrübeyi aktarma isteği ile kendisine yeni bir yol çizdi.

Yeni danışmanların sektöre bakışını değiştirme gayesiyle, kurumsal standartlarda gayrimenkul danışmanlığının gerekliliklerini eğitimlerinde anlatma ve katılımcıların hayatlarında ufak da olsa bir iz bırakabilmek için çalışan Demirci, 2002 yılında Levent - Etiler bölgesinde Arthur & Miller firması ile sektöre gayrimenkul danışmanı olarak adım attı. Özgür Demirci, 5 yıllık gayrimenkul danışmanlığının ardından 2007

yılında Incon Gayrimenkul kurucu ortağı olarak kendi markasından önce Beyoğlu, sonrasında ise 2017 yılı sonuna kadar Kadıköy bölgesinde danışmanlık yaptı. 2009 yılında Study Ireland Eğitim ve Danışmanlık firmasını kurarak, önce Century 21 Türkiye ardından da Realty World Türkiye'nin eğitmeni olarak 3000'in üzerinde danışmana eğitim verdi.

2017 Nisan ayından bu yana Realty World Türkiye markası altında Temel Danışmanlık ve İleri Düzey Brokerlık eğitimlerini sürdüren Demirci, Realty World Türkiye'nin kurumsallık anlayışı ve profesyonel yönetiminin de etkisiyle 2018 Ocak itibarıyla Realty World Incon Gayrimenkul olarak devam etmenin daha doğru bir hamle olacağını düşünerek, İstanbul'dan Çanakkale'ye dönerek Çanakkale'deki 3. Realty World Gayrimenkul ofisi açtı.

Aldığı Eğitimler

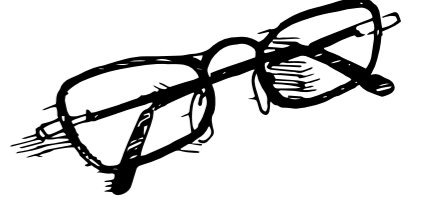
- Satış Ekibi Yönetimi
- Satış Koçluğu
- Koçluk Yaklaşımıyla Liderlik
- İknanın Psikolojisi ve Satış Stratejileri
- Müşteri Memnuniyeti ve Büyüleme Sanatı

- İtiraz Karşılama ve Satışta Müzakere Becerileri
- Satışta Karakter Oyunculuğu
- Satışın Dili ve Renkleri
- Performans Yönetimi, Değerlendirme ve Geri Bildirim

DANIŞMAN BAŞLANGIÇ EĞİTİMİ (ZORUNLU)

Müşteriye sunulan hizmeti maksimum seviyeye ulaştıracak satış sürecinin tüm detayları ile işlendiği, gayrimenkul sektöründe profesyonelliğe giden yolda atılacak satış içerikli temel eğitimidir.

- Gayrimenkul Danışmanlığı Nedir?
- Sektörde Markalaşmak
- Gayrimenkul Sektörü Dinamikleri
- Başarılı Danışman Profili
- Portföy Bulma
- Randevu Alma ve İlk Görüşme
- Pazar Araştırması ve Ekspertiz Raporu Hazırlamak
- Rapor Sunumu ve Yetki Almak
- Pazarlama Adımları ve Yapılan Hatalar
- Müşteri Beklentileri ve Servis
- Teklif Almak
- Kontrat ve Satış Prosedürleri
- Ofis İçi İşleyişler



İLERİ DÜZEY BROKERLIK EĞİTİMİ (ZORUNLU)

Bu eğitim, ofis sahibi olan her brokerın yaşadığı en büyük sıkıntı olan ofisi istediği gibi yönetememek sorununa çözüm arayacağımız, karşılıklı etkileşim, interaktif katılım ve workshop ile destekleyerek belki de çok büyük olarak görünen problemlerin ufak dokunuşlarla ve diğer ofis sahibi brokerların uygulamaları ile karşılaştırılarak basit çözümlerini ortaya koymak; bu çözümlerle beraber ofisin gelirini, danışman sayısını ve mutluluğunu arttırmak amacıyla düzenlenmektedir.

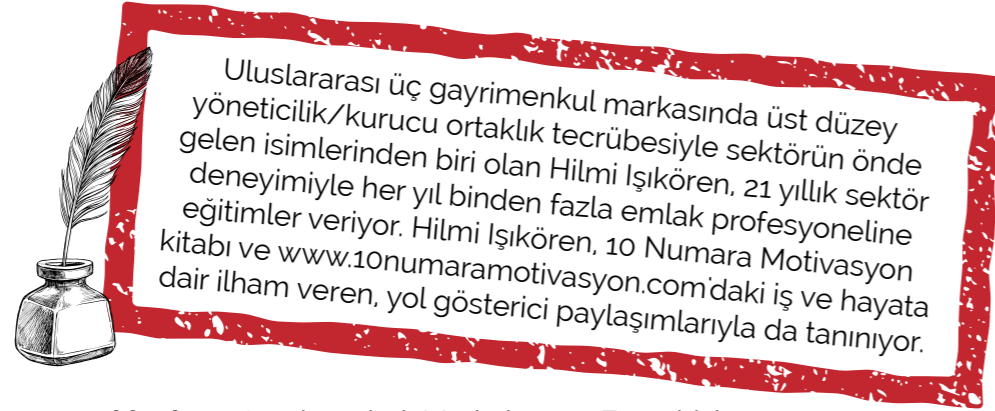
- Gayrimenkul Danışmanlığı vs Ofis Sahibi Olmak
- Broker Workshop
- Yapmak Değil; Yönetmek
- Sektörde Markalaşmak
- Kurumsal Marka Olmak ya da Olamamak
- Liderlik
- Recruiting Workshop
- Motivasyon
- Geri Bildirim ve Danışman Tutmak
- Performans Sistemi ve Takibi



ENTELEKTÜEL
SERMAYENİZ
BÜYÜSÜN SİZ DE
BÜYÜYÜN



HİLMİ İŞİKÖREN KİMDİR?



Emlakta satış yükselten pazarlama danışmanlığı, satış eğitim ve koçluk programlarıyla bilinen Işıkören Danışmanlık şirketinin kurucu ortağı olan Hilmi Işıkören, 2013 yılından beri üniversite, şirket ve kurumlar için başarı üzerine motivasyon konuşmaları yapmaya devam ediyor.

Uzmanlık Alanı: Gayrimenkul, Markalaşma, Franchising
Verdiği Eğitimler: Temel Gayrimenkul Eğitimi, Gayrimenkulde Uzmanlık Eğitimi, Broker Eğitimi

1988'de Marmara Üniversitesi'nden mezun olduktan sonra franchising sistemini öğrenmek amacıyla Amerika'ya giden Hilmi Işıkören, döndüğünde gıda sektöründe bir dünya markasının Türkiye merkezinde Franchise Direktörü olarak profesyonel iş yaşantısına başladı. Türkiye'nin ilk teknoloji marketinin markalaşma ve yaygınlaşma çalışmalarının içinde yer alarak markayı 3 yıl içerisinde 100 franchise mağazayla ülkenin en yaygın zinciri haline getirdi. 1997'de Remax ile gayrimenkul sektörüne adım atan Işıkören, 2001-2005 yılları arasında Century 21 Türkiye Genel Müdürlük görevini yürüttü. 2005'de Realty World markasını Türkiye'ye getirdi ve 2010 yılına kadar Realty World Türkiye Genel Müdürlüğü yaptı. 1997-2005 yılları arasında Amerika'da sayısız gayrimenkul

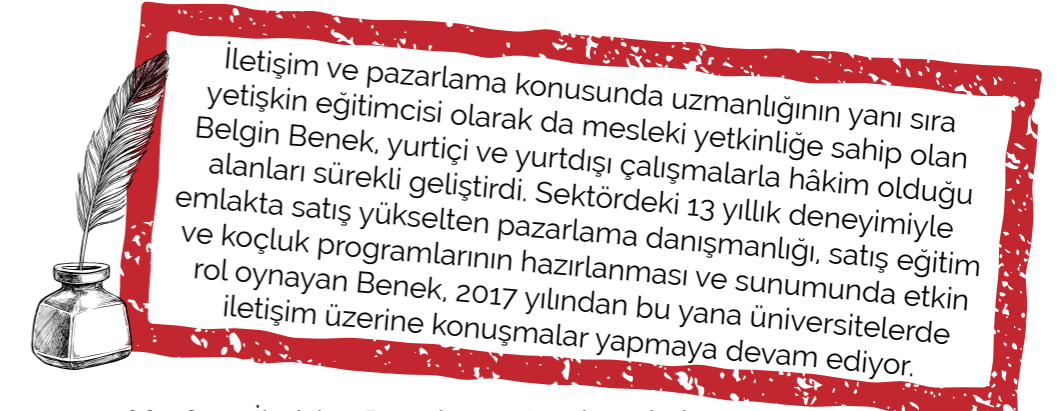
eğitimi aldı. Hilmi Işıkören, 2010 yılında kendi danışmanlık şirketini; iletişim, pazarlama ve markalaşma konusunda uzman Belgin Benek ile birlikte kurdu. İşinde başarılı olmak isteyen şirketleri, kurumları ve hatta bireyleri farklılaştırarak öne çıkarmak amacıyla danışmanlık, eğitim ve seminerler veren Işıkören, sektörün önde gelen firmalarına eğitimler ve danışmanlıklar vermeye devam ediyor. Işıkören ayrıca, başarı üzerine farklı ve etkileyici motivasyon konuşmalarıyla tanınıyor. Blog ve köşe yazarlığı da yapan Hilmi Işıkören'in 2016 yılında yayınlanan ilk kitabı "10 Numara Motivasyon", çalışandan patrona herkes için ilham kaynağı olurken, sadece iş dünyasıyla sınırlı kalmayarak, herkesin hayatına dokunan, kişisel gelişimi destekleyici bir yol haritası içeriyor.

Aldığı Eğitimler

- BR Academy, ABD. 1992-1993
- Franchise Yönetim, Satış ve Paz. Eğitim Programı
- SMASH Müşteri Memnuniyeti Eğitim Programı
- Liderlik ve Delegasyon Eğitim Programı
- Pazarlama ve Satış Yönetimi Programı RE/MAX International Denver, Colorado, ABD. 97-99
- Emlak üzerine eğiticinin eğitimi ve genel emlak eğitimleri (1997-1999) (2001-2005) (2005-2010)
- Ulusal Kongreler (1999) Century 21 International Parsippany, New Jersey, ABD. 2001-2005
- Uluslararası Kongreler (2001-2005) (2005-2010) Realty World International Costa Mesa, California, ABD. 2005-2010



BELGİN BENEK KİMDİR?



Uzmanlık Alanı: İletişim, Pazarlama, Gayrimenkul
Verdiği Eğitimler: Temel Gayrimenkul Eğitimi, Gayrimenkulde Uzmanlık Eğitimi, Broker Eğitimi

2001 yılında Anadolu Üniversitesi İletişim Bilimleri Fakültesi, Eğitim İletişimi ve Planlaması bölümünü bitirerek iş dünyasına adımını atan Belgin Benek, ilk iş deneyimine İpbüken Danışmanlık (şimdiki Yalın Enstitü Derneği) bünyesinde Dünya Bankası ile ortak yürütülen "Nakliye ve Gümrük Yönetimi" projesiyle başladı. Sonrasında sosyal sorumluluk projeleri yürüten bir ajansta Tetrapak, Eczacıbaşı İpek Kağıt ve İpragaz firmalarına hizmet veren Benek, 2005 yılında Realty World Türkiye'de Kurumsal İletişim ve Franchise Müdürü olarak kariyerine devam etti. Burada Hilmi Işıkören ile tanışarak emlak/franchising ve bayi yönetimi konularında bilgi birikimini derinleştirmeye başlayan Benek, 2005-2009 yılları arasında birçok franchise ofis sahibi ve danışmanına eğitimler vererek,

organizasyonlar düzenledi. Japonya'da incelediği Toyota üretim sistemindeki yalın bakış açısını emlak programlarına uyarladı. 2010 yılında kendi danışmanlık şirketini iletişim, pazarlama ve markalaşma konusunda uzman Hilmi Işıkören ile birlikte kurdu. Sektör ayrımı yapmaksızın işinde başarılı olmak isteyen şirketleri, kurumları ve hatta bireyleri farklılaştırarak öne çıkarmak amacıyla danışmanlık, eğitim ve seminerler veren Benek, şimdiye kadar sektörün önde gelen firmalarına eğitimler ve danışmanlıklar vermeye devam ediyor. Hilmi Işıkören'in 2016'da yayınlanan ilk kitabı "10 Numara Motivasyon" kitabının editörlüğünü de üstlenen Benek, aynı zamanda sektörel ve sinema yazıları yazmaktadır.

Aldığı Eğitimler

- Yalın Satış ve Tadrik Zincir Yönetimi "Bob Bennett"
- Ürün ve İnsan Değer Akışlarını Birleştirmek "Michael Hoseus"
- İnşaat Sektöründe İnovasyon ve Yalın Uygulamalar "Deen Reed&Barış LOSTUVALI & Andrew Arnold"
- Yeni Ürün Geliştirme "Prof. Akihiro Inoue"
- Arsen Gürzap ile Etkili Konuşmanın Kimyası
- Betül Mardin ile İyi Yaşlanmak
- Öğrenmede UHU ve Altın Oran Workshopu
- İstanbul Emlak Odası Emlak Danışmanlığı Sertifikası
- Garanti Bankası Mortgage Brokerliği Katılım Belgesi
- NLP Master Programı

GAYRİMENKULDE UZMANLIK EĞİTİMLERİ

Motivasyon Temelli Emlak Eğitim Programları, emlak danışmanlarının profesyonelleşmelerine doğrudan yardımcı olan yol gösteren bir rehber niteliğindedir.

MOTİVASYON TEMELLİ EMLAK EĞİTİM PROGRAMLARI

Süre: 30 SAAT

- Emlak İşinde Yokluk Bilincinden Varlık Bilincine Geçmek
- Daralan Piyasalarda Emlak İşinde Başarının Sırları
- Emlak İşinde Başarılı Olmak İçin Hedefli Çalışmanın Yöntemleri
- Emlak Sektöründeki Potansiyelin Farkında Olmak
- Emlak İşinde Başarılı Olmak İçin İnanç Sistemimizi Değiştirmek
- Emlak Müşterisini Anlamak
- % 100 Müşteri Tatmini ve % 100 Sonuç
- İşimizdeki Potansiyeli Kazanca Çevirmenin Yolları
- Emlak İşinde Doğru Danışman Nasıl Olunur?
- Emlakta Satışın Kuralları
- Emlak İşindekiler Neden Başarısız Olur?
- Emlak Ofislerinin Başarısını Engellleyen Olumsuz Önyargılar
- Emlakta Hedefe Götüren 'Algılanan Değer Kavramı'
- Emlak İşinde Satış Artırıcı 13 Yöntem
- Emlak İşinde Müşterilerin Satın Alma Davranışları
- Müşteri Bizden Neden Satın Alır?
- Emlak İşinde Satış Kapatmanın Kuralları



BROKER EĞİTİMİ (2 GÜN)

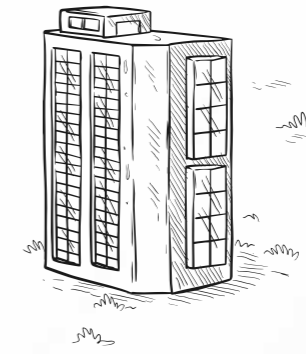
Gayrimenkul sektöründe ofis işleten girişimcilerin başarısını artırabilmesi ve daha profesyonel çalışabilmesi için hazırlanmıştır.

- Neden Emlak İşindesiniz? Neden Bir Markayla Yürüyorsunuz? Nedenleriniz Nedir?
- Tecrübesiz Emlak Danışmanları Tercih Edilmeli Mi? Avantajları ve Dezavantajları Nelerdir?
- Tecrübeli Emlak Danışmanları Tercih Edilmeli Mi? Avantajları ve Dezavantajları Nelerdir?
- Şampiyon Bir Takım Kurarken Kendinize Sormanız Gerekenler
- Bir Ofis Sahibi Olarak Görevleriniz Nelerdir?
- Bir Ofis Sahibi Olarak Sorumluluklarınız Nelerdir?
- Bir Ofis Sahibi Olarak Ofis Politikalarınız Neler Olmalıdır?
- Bir Ofis Sahibi Olarak Başarınız Nasıl Oluşur?
- Ofisinizin Organizasyon Şeması Nasıl Olmalıdır?
- Bir Ofis Sahibi Olarak İK Yönetiminiz Nasıl Olmalıdır?
- Ofis Asistanı Kimdir, Görevleri Nelerdir?

1.GÜN

- Ofis Asistanının Özellikleri Nelerdir?
- Ofis Asistanının Sorumlulukları Nelerdir?
- Ofis Asistanının Yetkileri Nelerdir?
- Emlak Danışmanının Görevleri Nelerdir?
- Emlak Danışmanının Özellikleri Nelerdir?
- Emlak Danışmanının Sorumlulukları Nelerdir?
- Doğru Emlak Danışmanlarına Nasıl Ulaşılır?
- Emlak Danışmanlarını Kim Seçmelidir?
- Doğru Emlak Danışmanları Nasıl Elde Tutulur?
- Emlak Danışmanlarının Sorunları Nelerdir?
- Emlak Danışmanları Neden Ofisten Ayrırlar?

2.GÜN



Bir şirketin geleceği taşıyan en önemli etken, sahip olduğu insan kaynaklarının sayısı değil, onların sahip oldukları bilgi ve becerileridir.



GÜVEN AÇIK KİMDİR?



Verdiği koçluk hizmeti ile danışmanların ve işletmelerin işlem kapatma performanslarını çok kısa zamanda 2-3 katına çıkarma yeteneği ile ünlü Güven Açık, "Her Yönüyle Gayrimenkul Danışmanlığı" kitabıyla 3 yıl içinde 3.000 adetten fazla satarak en çok okunan gayrimenkul kitabının da sahibi oldu.

Uzmanlık Alanı: Ticari Taşınmaz ve Yatırımlar

Verdiği Eğitimler: Temel Gayrimenkul Danışmanlığı ve Brokerlik, Projeden Satış

1962 Ankara doğumlu olan Güven Açık, 1980 yılında TED Ankara Koleji'nden mezun oldu. İstanbul Üniversitesi Orman İşletme Mühendisliği'ni bitirdikten sonra 2 yıl ABD Texas Houston'da Baylor Tıp Fakültesi Psikiyatri Bölümü Uyku Bozuklukları Merkezi'nde Polysomnography Uzmanlık Sertifikası olarak çalıştı. Aynı üniversitede Davranış Bilimleri, Temel Psikoloji, Neuro Bilimi ve Yönetim Bilimi dallarında eğitimler alan Güven Açık, Türkiye'ye döndükten sonra 1 yıl otomobil sektöründe satış danışmanlığı ve orta kademe yöneticilik yaptı. Ardından kendi eğitim ve danışmanlık şirketini kurarak, kişisel gelişim sektöründe çalışmaya başlayan Açık, 1994-1996 yıllarında Londra'da ITS

grubunda NLP Practitioner ve NLP Master Practitioner eğitimi aldı. INLPTA tarafından NLP Eğitmenliği sertifikası almaya hak kazanan Güven Açık, 1998 yılında gayrimenkul sektörü ile tanıştı. 7 yıl boyunca gayrimenkul işletme sahibi ve danışmanı yetiştiren Açık, sektörde farklı kurum ve kuruluşlara toplam 11 bin saat eğitim ve danışmanlık hizmeti verdi. Halen aktif uzman gayrimenkul danışmanı olarak çalışan Güven Açık, Temel Gayrimenkul Danışmanlığı ve Broker eğitimleri veriyor. Aynı zamanda gayrimenkul danışmanlarına ve işletme sahiplerine koçluk hizmeti de sağlayan Açık, halen Milliyet Emlak sayfasında köşe yazarlığı yapıyor.

Aldığı Eğitimler

- İstanbul Üniversitesi Orman İşletme Mühendisliği
- Texas Baylor Tıp Fakültesi (Polysomnography Uzmanlık Sertifikası)
- Texas Baylor Tıp Fakültesi (Davranış Bilimleri, Temel Psikoloji, Neuro Bilimi ve Yönetim Bilimi Eğitimi)
- İngiltere ITS Grubu (NLP Practitioner ve NLP Master Practitioner Eğitimi)
- INLPTA (NLP Eğitmenliği Sertifikası)

BROKER BAŞLANGIÇ EĞİTİMİ (SÜRE 2 GÜN) (ZORUNLU)

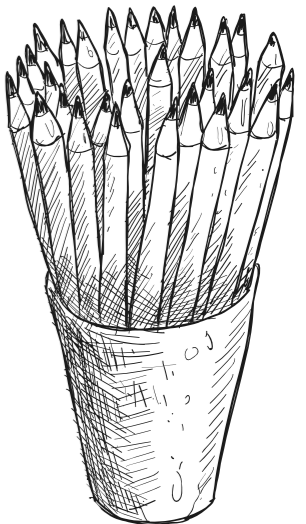
Bu eğitim, gayrimenkul sektöründe ofis işleten girişimcilerin başarısını artırması ve çok daha profesyonel çalışabilmesi amacıyla düzenlenmektedir. İşletme sahibinin görev tanımı, sorumlulukları ve yetkileri ile başlayarak, çalışma sisteminin detayları, stratejik plan oluşturması ve bu planın ayrıntıları kapsamlı bir içerikle eğitimde vermektedir.

- Gayrimenkul Brokeri / İşletme Sahibi Kimdir?
- İşletme Sahibinin Görev Tanımı Nedir?
- İşletme Sahibinin Sorumlulukları ve Yetkileri Nelerdir?
- İşletme Sahibinin Kişilik Özellikleri Nasıl Olmalıdır?
- Gayrimenkul İşletme Modeli Nedir ve Nasıl Olmalıdır?
- Stratejik Plan Nedir ve Nasıl Uygulanır?
- İş Modeli Nedir?
- İş Planı Nedir, Nasıl Hazırlanır ve Uygulanır?
- İnsan Kaynakları Modeli Nedir ve Nasıl Uygulanır?
- Nasıl Aday Üretilir, İşe Alınır ve Tutundurulur?

1.GÜN

- Çalışan Motivasyonu Nasıl Sağlanır?
- Çalışan Performansı Nasıl Takip Edilir?
- İşten Çıkarma Nasıl Yapılmalıdır?
- Yönetim Sisteminin Temel Özellikleri Nedir?
- Temel Yönetim Yetkinlikleri Nelerdir?
- Yönetimde Koçluk ve Mentorluk Nasıl Uygulanır?
- Yönetimde Finansal Disiplin Nasıl Sağlanır?
- İşletme İçinde Sorunlar Nasıl Tespit Edilir ve Çözüme Ulaştırılır?
- Pazarlama Planları Nasıl Hazırlanır ve Uygulanır?
- Müşteri Memnuniyeti Nasıl Yaratılır?
- Müşteri Sadakati Nasıl Artırılır?

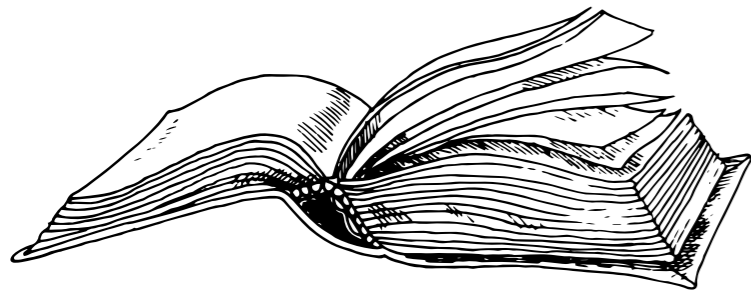
2.GÜN



İLERİ DÜZEY DANIŞMANLIK EĞİTİMİ (ZORUNLU)

Satılık ve kiralık işlem kapatma performansını artırmak, mülk sahibi yönetimini kolaylaştırmak ve temsil yetkisi almak, müşteri yönetimini kolaylaştırmak ve sadık müşteri yaratmak, ofis işlem hacmini yükseltmek, alıcı ve satıcı motivasyonlarını ölçmek ve işlemleri hızlandırmak amacıyla hazırlanmış bir eğitimidir.

- Mülk Sahibi İlişkileri Yönetimi Nasıl Yapılmalıdır?
- Mülk Sahiplerine Nasıl Ulaşırsınız?
- Mülk Sahibi Motivasyon Analizini Nasıl Yaparsınız?
- Mülk Sahibini Temsil Yetkisi Vermeye Nasıl İkna Edersiniz?
- Temsil Yetkisi İtirazları Müzakere ile Nasıl Aşılır?
- Mülk Sahibine Raporlama Nasıl Yapılmalıdır?
- Mülk Sahibine Alınan Teklifler Nasıl Sunulur?
- Pasif Pazarlama ve Aktif Pazarlama Arasındaki Farklar Nelerdir?
- Mülklerin Aktif Pazarlaması Nasıl Yapılır?
- Müşteri İlişkileri Nasıl Etkin Yönetilir?
- Müşteri Tipleri Nelerdir? Gerçek Müşteri Kimdir?
- Müşteri Motivasyonu Nasıl Ölçülür?
- Müşteriye İkna Edici Bir Servis Nasıl Verilmelidir?
- Servis Sonunda Etkili Bir Kapanış Nasıl Yapılır?
- Müşteriden Yazılı Bir Teklif Nasıl İstenir?
- Müşteriden Alınan Yazılı Teklifler Mülk Sahibi ile Nasıl Kapatılır?
- Satış Sözleşmesinin Ayrıntıları Nelerdir?



KARİYER NET İŞBİRLİĞİMİZDE EĞİTİMLER ÜCRETSİZ

Yerinde ve Online olarak her ay birbirinden değerli içeriklerde verilen eğitimlere katıl, yetkinliğini arttır.

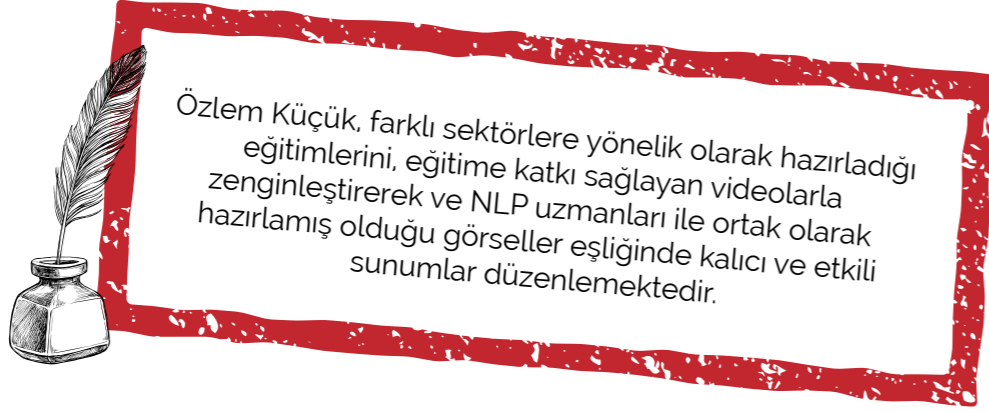


Kariyer.net Eğitimlerinden Bazıları:

- Zihinsel İkna Yöntemleri
- Nöro Pazarlama
- Başarılı Liderlik için Duygusal Zeka
- Yetkinlik Bazlı Mülakat Teknikleri
- Satışta Oyunlaştırma
- Mülakatta Kişiyi Tanıma Matematiği
- Liderlik ve Temel Yönetim Becerileri



ÖZLEM KÜÇÜK KİMDİR?



Verdiği Eğitimler : Konut Projeleri ve Satış Uzmanlığı Eğitimi, İletişim Becerileri ve Bireysel Marka Yaratma Süreçleri, Gayrimenkul Satış Uzmanlığı ve Profesyonel Satış Uzmanlığı Eğitimi

Ankara Üniversitesi Biyoloji Bölümü mezunu olan Özlem Küçük, profesyonel iş kariyerine 1997 yılında ilaç sektörünün önde gelen firmalarından Organon Company ile başladı. Hollanda asıllı kadın sağlığı ürünleri üreten bir firmada tıbbi satış temsilcisi olarak satış sektöründe kariyerine ilk adımı atan Küçük, takip eden 13 yıl boyunca Eli Lilly Company gibi sektöre yön veren uluslararası ilaç firmalarında satış ve yönetim kademesinde başarılı bir kariyer elde etti.

Uluslararası eğitimlerde bulunan, sektörün uzmanları ile ortak çalışmalarda yer alan ve pek çok mesleki başarıya imza atan Özlem Küçük, görsel estetiğe verdiği önem nedeniyle Türkiye'nin en önemli moda okullarından biri olan Elif Jülide Dereboy Moda Okulu'ndan mezun oldu. 2010 yılından itibaren sektör değişikliği yaparak gayrimenkul sektöründe devam etme kararı alan Özlem Küçük, sektöre yönelik satış-pazarlama alanında çok sayıda kurumsal ve

özel eğitimlere katıldı.

Küçük, Kadir Has Üniversitesi Proje Satış Uzmanlığı dahil olmak üzere, emlak danışmanlığı temel sertifika eğitimleri ile birlikte, gayrimenkul sektöründe kurumsal firmalarda şirket içi eğitimler aldı ve bizzat satışın içinde de bulundu.

2014 yılında, gayrimenkul sektörüne yönelik, satış ekiplerinin başarı performanslarını artırmak üzere bir eğitim platformu kurmaya karar veren Özlem Küçük, More Akademi adlı eğitim şirketini kurarak, yaklaşık iki yıl boyunca Türkiye genelinde gayrimenkul danışmanlarına yönelik hukuk, değerlendirme ve satış alanlarında mesleki uzmanlık eğitimleri düzenledi.

Özlem Küçük, Türkiye genelinde satış ve pazarlama sektörlerine yönelik Profesyonel Satış Teknikleri, Pazarlama Yönetimi, İletişim Becerileri ve Bireysel Marka Yaratma Süreçlerini içeren mesleki eğitimler veriyor. Özlem Küçük, evli ve bir erkek çocuk annesidir.

Aldığı Eğitimler

Kadir Has Üniversitesi (Konut Projeleri ve Satış Uzmanlığı)
Ankara Kentsel Dönüşüm Derneği (Kentsel Dönüşüm ve Uygulamaları)
Ankara Emlakçılar Odası, ATEM (Emlak Danışmanlığı Sertifika Programı)
Remax (Konut Proje Uzmanlığı, Kariyerim, Power-up, Succeed Eğitimi)
Keller Williams (One Thing, 6 Kişisel Bakış Açısı)
Angelo Fradera (Profesyonel Gayrimenkul Uzmanlığı Eğitimi)
Gayrimenkul Hukuku ve Gayrimenkul Değerleme Eğitimi (More Akademi)
Profesyonel Satış, İletişim ve Pazarlama, Algı Yönetimi Eğitimleri
Ankara Üniversitesi (Beden Dili, Profesyonel İletişim, Diksiyon Eğitimi)
Ankara Üniversitesi Biyoloji Lisans
Anadolu Üniversitesi Fotoğrafçılık ve Kameramanlık
Elif Jülide Dereboy Moda Okulu İmaj ve Stil Danışmanlığı
Ankara Üniversitesi İnsan İlişkileri Uzmanlığı Yüksek Lisans (Devam Ediyor)



Özlem Küçük, Türkiye Sanayici ve İşadamları Vakfı'nda Eğitim Platformu Başkanı olarak Türkiye genelinde eğitime yönelik yürüttüğü faaliyetler ve eğitime destek amaçlı sürdürülen sosyal sorumluluk projelerinde aldığı aktif rol nedeniyle Üstün Hizmet ve Başarı Plaketi'nin de sahibi.

GAYRİMENKUL SATIŞ UZMANLIĞI EĞİTİMİ (3 GÜN)

Gayrimenkul sektörüne özel olarak hazırlanmış SATIŞ UZMANLIK EĞİTİMİ, kişisel marka olmak ile başlayan mesleki yolculuğun, başarılı iletişim bilgileri ile destekli ve etkili tanıtım pazarlama yöntemleri sayesinde gerekli her yere ulaşarak, katılımcıların kendi başarı hikâyelerini yazmaları için rehber niteliğindedir.

- Gayrimenkul Sektöründe Profesyonel Satış, Pazarlama, İletişim
- Gayrimenkulde Danışmanlık Kavramı
- Günümüzde Girişimcilik
- Kendi Patronum Olmak İstiyorum
- Gayrimenkulde Kurumsal Marka Kavramı
- Temel Kurumsallık Prensipleri
- Satışta Network ve Organizasyonel Çalışma Planı
- Kişisel Markalaşma, Ben A.Ş.
- Profesyonel Satıcı Kavramı
- Kimler Beni Nasıl Tanıyor? Kimler Beni Nasıl Tanımalı?
- Pazarlama ve Tutundurma Planı
- Spesifik Pazarlama Çalışmaları
- Benim Bir Uzmanlık Alanım Var. Uzmanlık Alanı Çalışmanın Önemi
- Uzmanlık Bölgesi Seçim Kriterleri (Coğrafik Alan)
- Uzmanlık Alanı Tercih Kriterleri (Arsa, Konut, Ticari...)
- En İyi Bildiğim... Size Nasıl Yardımcı Olabilirim?
- Gayrimenkul Çalışma Yol Haritası, Ön Hazırlık, Planlama
- Kendi Kendinin Koçu Ol
- Zaman ve Performans Yönetimi, Saha ve Ofis Çalışması
- Başarıda Stratejik Adımlar
- Bilinçli Motivasyon Nedir? Ben Ne Dilersem O Olur Mu?
- Beyin İkna Sanatı. Bilinçli Yönlendirme ve İkna Yöntemleri
- Bireysel Motivasyon ve Gayrimenkulde Başarılı Yaklaşımlar
- Farkındalık Kavramı. Doğru Teşhis, Doğru Strateji
- Başarı Tesadüf Değil... Başaranlar var!
- İkna Sanatı = SATIŞ
- Hazır ve Hazırlıklı Olduğunda Korkmazsın
- Satışta Etkili Mekân Kullanımı
- Satışta Olumsuz Koşulları İdare Etme Sanatı
- Temel Satış Stratejileri
- Satışta Müzakere Teknikleri
- İstedğim Cevaba Giden Yol = DOĞRU SORULAR!
- Satışta MESAJ Kavramı
- Özellik - Avantaj - Yarar Satışı
- Değerli Olan Satar! Satışta DEĞER Prensipleri. Neye Göre Değerli? Ne Kadar Değerli?
- Satış Anında Orada Olmak Kavramı
- Profesyonel İletişim Becerileri
- İlk İzlenim
- Profesyonel Algı Yönetimi
- Temel Kişilik Profilleri
- Kişiye Özel Satış Teknikleri
- Satışta Beden Dili
- Satış Kapatmada Temel Sorunlar, Etkili Satış Kapatma Yöntemleri
- Hazır Mısın?

GAYRİMENKUL SEKTÖRÜNDE MARKA OLMAK EĞİTİMİ

Eğitim, gayrimenkul sektöründe bireysel marka olmak isteyen ve başarı odaklı danışmanlar için özel olarak hazırlanmış bir yol haritası niteliğindedir.

- Gayrimenkulde Danışmanlık Kavramı
- Kendi Patronum Olmak İstiyorum
- Kişisel Markalaşma
- İlk İzlenim, Son İzlenimdir
- Profesyonel Satıcı. Kendi Tarzını Yarat
- Ben A.Ş.
- Kimler Beni Nasıl Tanıyor? Kimler Beni Tanımalı?
- Pazarlama Planı ve Tutundurma
- Benim Bir Uzmanlık Alanım Var.
- En İyi Bildiğim... Size Nasıl Yardımcı Olabilirim?
- Kendi Kendinin Koçu Ol.
- Zaman ve Performans Yönetimi
- Bilinçli Motivasyon Nedir? Ben Ne Dilersem O Olur Mu?
- İkna Sanatı = SATIŞ
- İstedğim Cevaba Giden Yol = DOĞRU SORULAR
- Anda Orada OL!!!
- Hazır Mısın?
- Kazananların Dünyasına Hoş Geldiniz

KONUT PROJE SATIŞI TEMEL EĞİTİMİ (2 GÜN)

Gayrimenkul danışmanları için özel olarak hazırlanmış olan Proje Satış Uzmanlığı Eğitimi, Proje Teklif Hazırlama ve Proje Satış-Pazarlama sürecini içeren, danışmanların proje satış alanında uzmanlaşmaları amaçlı hazırlanmış 2 günlük özel uzmanlık eğitimidir.

KONUT PROJELERİNE ÖZEL İLETİŞİM VE SATIŞ TEKNİKLERİ EĞİTİMİ

- İlk İzlenim, Müşteri Karşılama, Müşteri Oryantasyonu, Yer Gösterme
- Konut Projeleri Günümüz Müşteri Profili
- Günümüz Müşterilerinin Temel Motivasyon Kaynakları, Avantaj Satışı
- Temel İkna Stratejileri, Proje Satışı İkna Süreci Diyalogları
- Başarının Zihinsel Şifreleri, Zihinsel İkna Nedir? Nasıl Yönetilir?
- İkna Değer Kavramı. Neye Göre, Kime Göre, Ne İçin
- Müşterilerin Beden Dilini Okumak, Etkili Beden Dili Kullanımı
- Temel Kişilik Özelliklerine Göre Satış Stratejileri

1.GÜN

KONUT PROJESİ SATIŞ VE PAZARLAMA UZMANLIK EĞİTİMİ

- Türkiye'de Gayrimenkul Sektörü Güncel Bilgiler
- Türkiye'de Konut ve Ticari Proje Pazarı ve Temel Satış Avantajları
- Konut Projesi Temel Pazarlama Teknikleri ve Proje Algısı Oluşturma
- Proje Satışında Müşteri Talebi Yaratma ve Temel PR Etkinlikleri
- Konut Proje Satışı Güncel Pazarlama Süreci, Pazarlama ile Satış
- Rakip Pazar Analizi ve Rekabet Yönetimi. Tek Olma Bakış Açısı
- Proje Satışında Refferal ve İşbirlikçi Broker Ağı Yönetimi ile Satış.
- Alıcı Müteahhit İlişkileri, Müteahhit Bakış Açısı ve Yönlendirme, İkna Kriterleri
- Proje Ofisi Genel Oryantasyon ve Yönetim Stratejileri
- Temel Müşteri İtirazları, İtiraz Karşılama Yöntemleri
- Satış Kapatma, Temel Kaygılar ve Satış Kapatmada Danışmanlık Yaklaşımı
- Satış Sonrası Müşteri İlişkileri, Müşteri Takip ve Müşteri Veri Tabanı Oluşturma
- Müteahhit Proje Satışı Beklentileri
- Müteahhit Proje Satışı Görüşmeleri ve Temel İkna Dinamikleri
- Proje Satışı Oryantasyon Şeması
- Proje Satışı Temel Pazarlama Stratejileri

2.GÜN

SATIŞ KAPATMA VE MÜZAKERE TEKNİKLERİ EĞİTİMİ (2 GÜN)

Temel satış eğitimi ile birlikte, gerekli iletişim ve sunum becerilerini içeren, süreçte müzakere teknikleri ile satışa profesyonel çözümler sunan, tek günlük eğitimidir. Eğitim satışa ve satış kapatmaya olan bakış açısı ve farkındalığı kazandırmak ve başarılı satışlara bireysel yeterlilik kazandırmayı amaçlamaktadır.

- Kapanış Nedir? Ne Zaman Başlar?
- Kapanışta Satış İstemekten Neden Korkulur?
- Temel Satış Kapatma Yöntemleri
- Satış Kapatma Müzakere Teknikleri
- Müzakerede Başarının 3 Kuralı
- Alıcı ve Satıcının Temel Motivasyon Kaynakları
- Alıcı ve Satıcının Psikolojik ve Finansal Sınırları
- Satışta Destekleyici Yaklaşımlar
- Satış Kapatmada Kişilik Profillerinin Rolü
- Sihirli Kapanış Cümleleri
- Müşterinin Satın Alma İşaretleri
- Gayrimenkulde Satış Süreci Yönetimi

PROFESYONEL SATIŞ-İLETİŞİM EĞİTİMİ (2 GÜN)

Gayrimenkul sektörü çalışanlarına özel ve özgün olarak hazırlanmıştır. Katılımcıların eğitim sonrası profesyonel satış ve iletişim becerileri kazanması ve iş performansları ile bireysel motivasyonlarını artırmak hedeflenmiştir.

- İlk İzlenim
- Etkili İletişim
- İletişimde Beden Dili
- İçgörü Profili, Temel Kişilik Profilleri
- İnsanları Etkileme Sanatı
- İnsanları İdare Etme Sanatı
- Olayları İdare Etme ve Kriz Yönetimi
- Stressiz Satış Teknikleri
- Beyin Yönlendirme ve Bilinçaltı Yönetimi
- Kendini ve Başkalarını İkna Etme Sanatı
- Kişisel Motivasyon ve Performans Yönetimi
- Doğru Soru Sorma Teknikleri. Yönlendirici Sorular
- İtiraz Karşılama Teknikleri
- Satışta İkna Edici Yaklaşımlar
- Satışta Değer Kavramı. Değer Yaratmak
- Satışta Motivasyon Kaynakları, Bireysel, Özgün Satış Yaklaşımları
- Kişisel Marka Kavramı, BEN A.Ş.
- Hazır ve Hazırlıklı Olduğunda Korkmazsın
- Satış Hazırlık ve Hazır Olma Süreci

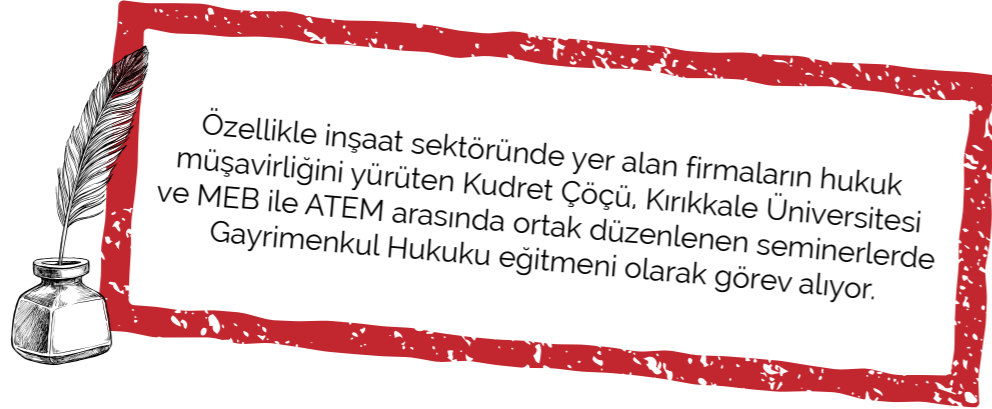


Hizmet sektörünün dinamiklerinin en yoğun yaşandığı, kırıncı rekabet şartlarının içinde yer alan gayrimenkul danışmanlığı sektöründe standartlar, ilişki yönetimi ve bilgi üzerine kurulur.





KUDRET ÇÖÇÜ KİMDİR?



Uzmanlık Alanı : Gayrimenkul Hukuku

Verdiği Eğitimler : Taşınmaza/Gayrimenkule ilişkin davalar, Komisyon Sözleşmeleri, Kat Karşılığı İnşaat Sözleşmeleri, Kira Hukuku, Kentsel Dönüşüm Uygulamaları, Kat Mülkiyeti Hukuku, Miras Hukuku, Gayrimenkuller üzerindeki tapu şerh ve kayıtları, Gayrimenkul Satış Vaadi Sözleşmeleri ve Gayrimenkul Hukukuna dair diğer dava ve işler

1977 Kırıkkale doğumlu olan Kudret Çöçü, 1998 yılında Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun oldu. Ankara Barosu'nda stajını tamamlayan Çöçü, 1999 yılından bu yana Ankara Barosu'na kayıtlı olarak Serbest Avukatlık yapan. Kudret Çöçü, Ankara Barosu Staj Eğitim Merkezi'nde bir dönem de eğitmenlik görevinde bulundu.

Bunun yanında; Ankara Tüm Emlakçılar Odası Hukuk Müşavirliği ve Hukuk Eğitmenliği, Türkiye Tüm Emlak Müşavirleri Federasyonu Hukuk Danışmanlığı görevi sürmekte olan Çöçü, Kırıkkale Üniversitesi ve MEB ile ATEM arasında ortak düzenlenen seminerlerde Gayrimenkul Hukuku eğitmeni olarak görev alıyor. Ayrıca,

Ankara'da bulunan kurumsal emlak firmalarının önemli bir kısmına Hukuk Müşavirliği yapan Çöçü, Ankara sınırları içinde ve dışında özellikle inşaat sektöründe yer alan firmaların hukuk müşavirliğini yürütüyor.

Ankara Kentsel Dönüşüm İmar ve Kamulaştırma Derneği Genel Sekterliği, Ankara Yenimahalle Müteahhitler Derneği Yönetim Kurulu Üyesi, Birleşik Müteahhitler Federasyonu, Tüketiciler Birliği gibi sivil toplum kuruluşlarında da görev alan Çöçü'nün, Usta dergisi ve Spor Meclisi dergilerinin hukuk köşelerinde dönem dönem yazıları yayınlanıyor.

Aldığı Eğitimler

- Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi

GAYRİMENKUL HUKUKU EĞİTİMİ

Gayrimenkul sektörü satış uzmanları için özel olarak hazırlanan ve güncel hukuki değişimler ile hukuksal sürecin örnekler ile ve teorik olarak temel bilgiler ile anlatıldığı mesleki uzmanlık eğitimidir.

- Gayrimenkul Satış Sektörü Danışman Temel Hukuki Tanım
- Gayrimenkul Danışmanı Temel Hak ve Sorumluluklar
- Emlak Yasası Tasarısı Hakkında Güncel Bilgilendirme
- Kira Sözleşmeleri
- Satış Vaadi, Satış Sözleşmeleri
- Gayrimenkul Danışmanı Sözleşmeler Hakkında Yasal Bilgiler
- Kat Karşılığı İnşaat ve Sözleşmeler
- Ön Alım Sözleşmeler
- Tapu İşlemleri Genel Bilgilendirmeler ve Temel Kavramlar
- Haciz, İpotek, İskan Kavramları Yasal Tanımlar
- Kentsel Dönüşüm ve Uygulamaları



GAYRİMENKULDE
GERÇEK UZMANLAR
ÇÖZÜMLERİ
KOLAYLAŞTIRIR



GARANTİ KOZA PROJELERİ EĞİTİMİ

GARANTİ KOZA TAMAMLANMIŞ ve DEVAM EDEN TÜRKİYE PROJELERİ

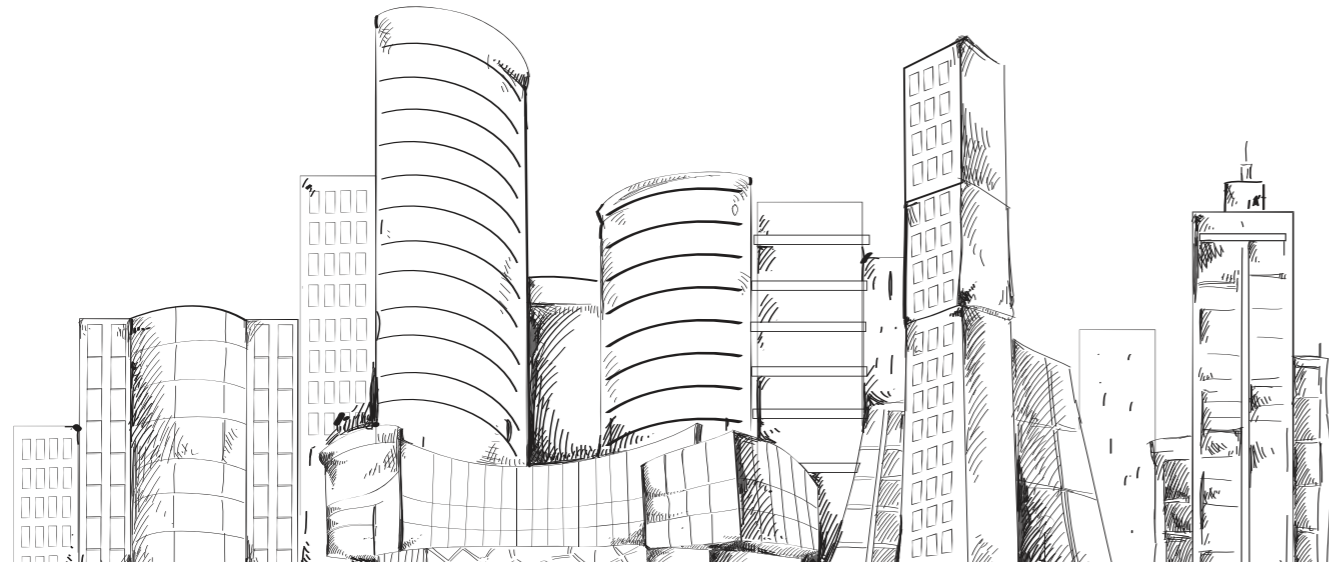
- Koza Plaza
- Koza Evleri
- Koza İspartakule Evleri
- Akkoza
- Kozapark
- Swissotel Kozapark Residences
- F&F Mall

GARANTİ KOZA DEVAM EDEN BULGARİSTAN PROJELERİ

- Grand Kanyon Residences
- Grand Kanyon Mall
- Sofia Square
- Akkoza
- Swissotel Sofia

GARANTİ KOZA SATIŞA ÇIKACAK OLAN YENİ PROJELER DİĞER ÜLKELER

- Yaşam Yenileme
- AB Vatandaşlığı ve Golden Visa Programları





OFİS ASİSTANLIĞI EĞİTİMİ

Ofis asistanınız; müşterinizin gözünde ofisinizin, sizin ve markanız Realty World markasının yüzüdür. Ofis asistanı eğitimi, belli standartlara uygunluğu sağlanması, sunmuş olduğunuz hizmette müşteri odaklı bakış açısını yakalayabilmek için tasarlanmış uygulamalı bir eğitimidir.

Bu eğitim tüm ofislerimiz tarafından müşterilerimize karşı ilk izlenimi uyandırmakta çok önemli yeri olan tüm ofis asistanı ve ofis müdürleri için telefonda ve yüz yüze iletişim standartları sebebi ile tamamlanması gerekli bir eğitimidir.



LÜKS KONUT SATIŞ EĞİTİMİ

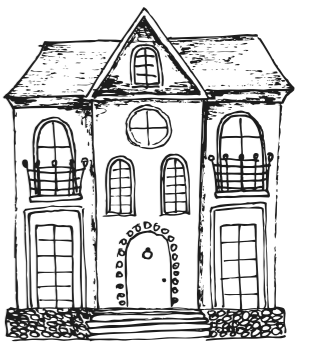
İşini lüks segmentte büyütmek isteyen seçkin profesyoneller için oluşturulmuş bu özel program, lüks konut uzmanlığınızı uluslararası bir seviyeye taşımanız için tasarlanmış bir eğitimidir.

- Lüks Marka
- Lüks Konutta Lüks Pazarlama Planı Oluşturabilmek
- Klasik Pazarlama ve Lüks Pazarlama
- Lüks Konut Satıcılarına Hazırlanmak
- Lüks Konut Satıcıları ile 1. Görüşme
- Lüks Konut Satıcıları ile 2. Görüşme
- Lüks Konut Fiyat Sunumunun 5 Altın Anahtarı
- Lüks Konutta Fiyat İtirazları

SOSYAL MEDYAYI ETKİN KULLANMA EĞİTİMİ

- Sosyal Medya Dedikleri
- Dünyada ve Türkiye'de Sosyal Network Dinamikleri
- Sosyal Networkleri Etkin Kullanma Taktikleri
- Sosyal Medya, Sadece Facebook, Twitter, Instagram ve LinkedIn'den mi İbaret?
- Sosyal Medyaya Yapılan İtirazlar
- Sosyal Medya Gerçekleri
- Sosyal Medya Kullanım Rehberi
- İletişim Prensipleri
- Bireysel ve Kurumsal Markanız İçin Sosyal Medyaya Bütünsel Yaklaşım
- Türkiye ve Dünyadan Örnek Uygulamalar
- Organizasyonlar Açısından Fırsatlar ve Tehditler
- Neden Bir Blogumuz Olmalı?
- Sosyal Medya Stratejileri

Eğitim başarıya ulaşabilecek kişileri önemli bilgiler ile donatır, bilinçlendirir, yönlendirir ve farkındalık sağlar.



TEMEL İNŞAAT EĞİTİMİ

- Mimari Proje Nedir?
- Bina Taşıyıcısı Hakkında Bilgi
- Deprem Yönetmeliği
- Zemin Mekaniği Bilgileri
- Cephe Kaplamaları
- Bina Yalıtım Bilgisi
- Isı ve Ses Yalıtım Bilgisi
- Yangın Yönetmeliği

MÜZAKERE BECERİLERİ VE İKNA SÜREÇLERİ EĞİTİMİ (2 GÜN)

- Tanışma ve Hedeflerin Belirlenmesi
- Müzakereye Farklı Bir Bakış ve Farklı Bir Tanım Alternatifleri
- Müzakere Prensipleri
- Kişisel Müzakere Profil Tanımlaması
- Kişisel Müzakere Strateji Tercihleri
- Çatışma Esnasında Sergilenen İletişim Boyutları
- Müzakere Becerilerinde Kanıtlanmış Yaklaşımlar
- Başarılı ve Başarısız Şirket Örnekleri

1.GÜN

- Sözel ve Sözel Olmayan İletişim Şekilleri
- Ortak Zemin Hazırlıkları Nasıl Gerçekleşir?
- Başarılı Müzakere Süreci Nasıl Hazırlanır?
- Müzakere Hazırlıkları
- Seçenekler
- Limitler
- Görüşme
- Karşı Katılımcı Profillemesi
- Pazarlıklar
- Görüşülebilen Konuların Belirlenmesi ve Sınırlandırılması
- Müzakere Esnasında Kullanılabilecek Güçler ve Bunlara Nasıl Başa Çıkabilir?
- İkna Etme Bilim ve Sanatı
- Müzakerede Kazan/Kazan Söylentisi, Gerçekten de Mümkün Müdür?
- Video Çekimiyle Gerçekleştirilen Müzakere Simülasyonları ve Kişisel Geri Bildirimler

2.GÜN

GAYRİMENKUL EKSPERTİZ VE RAPOR HAZIRLAMA EĞİTİMİ (2 GÜN)

- Değerleme Uzmanı Kimdir ve Hukuki Sorumlulukları Nedir?
- Fiyat ve Değer Nedir?
- Objektif Değer Nasıl Oluşur?
- Değer Çeşitleri
- Gayrimenkul Değerlemesi Nedir?
- Gayrimenkul Değerlerinin Unsurları
- Gayrimenkul Değerlemesindeki Temel Unsurlar

1.GÜN

- Gayrimenkul Değerlemesine İlişkin Yaklaşımlar
- Gayrimenkul Değerleme Yöntemleri
- Emsal Karşılaştırması
- Maliyet Yaklaşımı
- Gelir Modeli
- Rapor Hazırlama ve Örnekler

2.GÜN

TİCARİ GAYRİMENKUL PAZARLAMA EĞİTİMİ

Ticari gayrimenkul ve yatırım gayrimenkulleri sektöründe uzman olarak tanınan kişi demektir. Eğitim boyunca profesyonel bir ticari gayrimenkul uzmanı olabilmek için tüm konular ele alınmaktadır.

- Ticari Gayrimenkule Genel Bakış
- Beceriler ve Fırsatlar
- Piyasalar, Ticari Alanlar ve Demografik Özellikler
- Alan Piyasası
- İş Geliştirme
- Temsiliyet
- Kiralamalar
- Gayrimenkul Yatırımı Analiz Araçları
- Yatırım Analizine Giriş
- İç Getiri Oranı (İçsel Getiri Oranı, İç Kârlılık Oranı)
- İpotek (Mortgage) Krediler

EKİP YÖNETİMİ VE MOTİVE ETME EĞİTİMİ

Günümüzde sadece işletmede başarılı olmak yetmemekte, çalıştığımız ofis çalışanlarını da bir hedef doğrultusunda örgütlemek ve motive etmek gerekmektedir. Klasik yönetim anlayışından sıyrılıp, çalışanlara liderlik etmek gerekmektedir.

- Etkileme Nedir?
- Hedef Belirlemek
- Zaman Yönetimi
- Geri Bildirim
- Performans Yönetimi
- Motivasyon

TEMEL FOTOĞRAFÇILIK EĞİTİMİ

Hem web sitesindeki algıyı artırabilmek hem de portföylerin etkisini artırmak için etkili fotoğraf çekmek gerekir. Fotoğrafta iç ve dış mekan çekim ayrımı, hangi ışık ve açı ile en ilgi çekici fotoğraf çekmenin püf noktalarını öğrenmeye yönelik hazırlanmış bir eğitimidir.

- Fotoğraf Makinesi Çeşitleri, Teknik Özellikleri
- Cep Telefonu İle Fotoğraf Çekmenin Püf Noktaları
- Kompozisyon ve Işık Kullanımı
- Uygulama – Salon, Mutfak, Oda, Bahçe Çekimi
- Dış Çekim Uygulamaları



KENTSEL DÖNÜŞÜM UZMANLIĞI EĞİTİMİ

Kentsel dönüşüm konusunda bilinmesi gerekenlerin işlendiği, konu ile ilgili uzmanlığın artırılmasına yönelik hazırlanmış bir eğitim programıdır.

- Kentsel Dönüşüm nedir? Amacı, Avantajları Nelerdir?
- Kentsel Dönüşüm Süreci Nasıl İşliyor?
- Banka Kredi Kullanımı

SUNUM BECERİLERİ EĞİTİMİ

Sunumlar eğitimin her düzeyinde ve iş hayatında önemlidir. Etkili bir sunum için; ilgi ve dikkat yüksek düzeyde tutulmalı, verilmek istenen mesaj ikna edici olmalıdır. Bu eğitim etkili ve doğru sunumlar yapmayı ve hazırlamayı kazandırır.

- Sunuşun Planlaması ve Ön Hazırlık
- Lojistik Planlama
- Etkileyici Sunuş İçin Zihinsel Hazırlık
- Etkileyici Açılış ve Kapanış
- Ne ve Nasıl?
- Heyecan Kontrolü
- Sunuşun Yapılması
- Görsel Araç Kullanımı
- Soru ve Cevap Teknikleri
- Grup Dinamiklerini Yorumlama ve Yönlendirme
- Video Çekimli Sunumlar ve Değerlendirmeler



Realty World Etik Kurallar

Madde 1: Realty World sistemindeki üyeler, kendi alan, bölge, ilçe ve ülkelerindeki gayrimenkulle ilgili her bilgiyi edinmelidir. Ayrıca üyeler; gayrimenkulle ilgili tüm kanunlar, yönetmelikler, kararname, uygulamalar ve kamu kuralları ile ilgili bilgilerden haberdar olmalıdır.

Madde 2: Realty World sistemindeki üyeler, gayrimenkul seçeneklerini sunarken, mal sahiplerini piyasa değerleri konusunda bilgilendirmelidir.

Madde 3: Realty World sistemindeki üyeler, işlerini yürütürken diğer gayrimenkul profesyonelleri ile ters düşmemeli ve haksız bir yarar sağlamamalıdır.

Madde 4: Realty World sistemindeki üyeler, sürekli müşterilerinin menfaatlerini korumalı, bunu yaparken eş zamanlı olarak alım-satım işinin her aşamasında ilgili herkese adil davranmalıdır.

Madde 5: Realty World sistemindeki üyeler, alıcı, satıcı, kiracı ya da kiralayana kendi yaptığı işle ilgili yanıltıcı bilgi veremez.

Madde 6: Realty World sistemindeki üyeler, her iki tarafın da bilgisi ve onayı olmadan bir işlemde iki taraftan da ücret alamazlar.

Madde 7: Realty World sistemindeki üyeler, reklamlarında ve duyurularında kamuoyuna doğru ve gerçek bilgiyi vermelidir.

Madde 8: Realty World sistemindeki üyeler, hukuksal yardıma ihtiyaçları olduklarında yardımcı olabileceklerini müşteriye söylemelidir.

Madde 9: Realty World sistemindeki üyeler, hizmet sunarken ve işe alırken dil, din, ırk fark etmeksizin herkese eşit davranmalıdır.

Madde 10: Realty World sistemindeki üyeler, müşterilerine diğer gayrimenkul profesyonellerinin sunabileceği hizmetlerin tamamını sunabilmelidir ve kendi profesyonel ekspertizlerini aşan konularda tavsiyede bulunmamalıdır.

Madde 11: Realty World sistemindeki üyeler, satış işlemi sonlanana kadar satıcıya tüm alıcı tekliflerini tarafsız ve objektif bir şekilde en çabuk şekilde sunmalıdır.

Madde 12: Realty World sistemindeki üyeler, alıcı ya da satıcının temsilcisi olarak tüm teklif ve karşı teklifleri alıcı ya da satıcı kabul edene kadar sunmaya devam etmelidir. Ancak teklifin yazılı olarak değil de sözlü olarak kabul edilmesi durumunda, üyenin müşterisine gayrimenkul gösterme zorunluluğu ortadan kalkar.

Madde 13: Realty World sistemindeki üyeler, müşterileri ile ilgili özel bilgileri aralarındaki iş ilişkisi bittikten sonra da saklamaya devam etmelidir.

Madde 14: Realty World sistemindeki üyeler, müşterilerinin çıkarlarını zora sokmadıkça diğer gayrimenkul profesyonelleri ile işbirliği içerisinde bulunabilir. Ancak bu işbirliği, komisyonları paylaşmaya yönelik bir zorunluluğu içermez.

Madde 15: Realty World sistemindeki üyeler, müşterilerine doğrudan ilişkili oldukları başka bir işletmenin hizmetlerini sunarken, işletme sahibinin bilgisi dahilinde hizmeti önermelidir.

Madde 16: Realty World sistemindeki üyeler, diğer tüm tarafların bilgisi dışında bir işlem için birden fazla ödeme kabul edeceği bir anlaşma yapmamalıdır.

Madde 17: Gayrimenkulün satılık, kiralık, devir veya takas olduğuna dair ilanlar ve tabelalar, gayrimenkul sahibinin bilgisi dışında konulmamalıdır.

Madde 18: Realty World sistemindeki üyeler, mümkünse gayrimenkul danışmanı ve müşteriler arasındaki emlakla ilgili alım, satım, kiralama vb. işlemlerin yazılı olması, noter onayının bulunması ve anlaşmaların tarafların anlaştıkları her şeyi içermesi, Türkiye Cumhuriyeti kanunlarının gereklerine uyması konusunda tüm hukuki ve finansal sorumlulukları sağlamalıdır.

Madde 19: Realty World sistemindeki üyeler, tarafların güvenliği açısından yaptıkları anlaşmaları yazılı olarak yapmalı ve her anlaşmanın bir kopyası müşteride bir kopyası Realty World ofis sahibinde bulunmalıdır.

Madde 20: Realty World sistemindeki üyeler, bir gayrimenkulü kabul etmeden önce gayrimenkulün halen geçerli, bir portföy sözleşmesine dahil olup olmadığını saptamalıdır.

Madde 21: Realty World sistemindeki üyeler, bilinçli olarak rakipleri ve onların faaliyetleri ile ilgili yanlış ve yanıltıcı açıklamalarda bulunmamalıdır.

Madde 22: Realty World sistemindeki ofis sahibinin müşterisi ile yapmış olduğu bir sözleşme, diğer Realty World sistemindeki ofis sahibinin söz konusu sözleşmenin bitiminden sonra aynı nitelikte bir sözleşme yapmasına engel teşkil etmez.

Madde 23: Realty World ofisleri arasındaki yönlendirme ilişkilerinde, ofis sahipleri işbirliği içerisindeki diğer Realty World ofis sahiplerinin çalışan ya da iştiraklerine ücret ödemek zorunda değildir.

Madde 24: Yönlendirmeleri ofis yöneticisi ya da ofis sahibi kabul ve kontrol eder. Bir ofis gelen yönlendirmeyi kabul etmiyorsa, 24 saatlik ret hakkı süresi içinde yönlendirmeyi yapan ofise telefon etmelidir. 24 saat aşıldığı takdirde yönlendirme yapan ofis, başka bir ofise yönlendirme hakkına sahip olacaktır. Yönlendirmenin kabul edilmesi halinde bilgiler bilgisayara girilir ve 24-48 saat sonra müşteri ile takip amaçlı görüşme yapılır.

Madde 25: Yönlendirme belgesi ilgili müşteri temsilcisine verilir ve açıklama yapılır. Müşteri temsilcisi müşteri ile bağlantı kurar ve ofis sahibine bilgi verir. Eğer ofis sahibi ya da yöneticisi, müşteri temsilcisinin yönlendirme ile ilgilenmediğini tespit ederse, yönlendirmeyi başka bir müşteri temsilcisine verme hakkına sahiptir. Ofis sahibi, satış fiyatını ve ödenecek yönlendirme ücretini işlem raporuna kayıt ederek yönlendirme yapan ofise bildirir.

Madde 26: Ofis sahibi veya yöneticisi yönlendirmenin yapılacağı ofisi belirler. Yönlendirme yapılacak ofis sahibi veya yöneticisi ile görüşme yapılır. Ofisin kabul etmesi durumunda yönlendirme formu hazırlanarak belirlenen ofise yönlendirilir. 24 saat içerisinde yönlendirmenin kabul edildiğine ilişkin formun gelmesini bekler. Yönlendirilen gayrimenkulün sahibi ile 7 gün sonra görüşülür ve memnuniyeti sorulur. Memnuniyetsizlik varsa, yönlendirme başka bir ofise ya da aynı ofisteki başka bir müşteri temsilcisine yapılır.

Madde 27: Realty World sistemindeki üyeler, müşterilerin tapu sicili, belediye ve benzeri resmi daireler nezdinde ön inceleme talepleri doğrultusunda yapacakları araştırmalar sonucunda müşterilere kayıtlara uygun ve doğru bilgi verir.



Koza Plaza A Blok Kat:34 PK:34235
Tekstilkent / Esenler – İstanbul
T: +90 212 467 22 77
F: +90 212 467 22 92

basvuru@realtyworld.com.tr
www.realtyworld.com.tr

   [realtyworldtr](https://www.realtyworldtr.com)