ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

КАЗАНЬ ЭКСПО, 13 НОЯБРЯ

Бизнес-тренеры, ведущие агенты недвижимости, известные практики обсудят маркетинг и антикризисные инструменты продаж и разберут самые больные аспекты агентского коммерческого блока. Гостей ждут выступления хедлайнеров и признанных экспертов в сферах переговоров, лидерства, публичных выступлений. Вы узнаете работающие алгоритмы и лайфхаки, которые помогут вывести продажи на новый уровень.

11 НОЯБРЯ

17:00–18:30

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОТРАСЛИ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

ЗАЛ №102, 2-Й ЭТАЖ МВЦ «КАЗАНЬ ЭКСПО»

Перед строительной отраслью страны стоят важные задачи по повышению производительности труда и эффективности строительства, сокращению инвестиционно-строительного цикла и дефицита кадров. Цифровизация — одно из ключевых направлений для решения поставленных задач и развития рынка жилищного строительства.

12 НОЯБРЯ

14:00–16:00

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

СЛЁТ АССОЦИАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ URBAN X МГИМО. СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ «ПРЕПАРИРУЕМ ПОТРЕБИТЕЛЯ: ТОЛЬКО ДОКАЗАТЕЛЬНЫЕ МЕТОДЫ»

ЗАЛ №202, 2-Й ЭТАЖ МВЦ «КАЗАНЬ ЭКСПО»

Вместе с обучающей программой «Продуктолог в девелопменте» URBAN x МГИМО разберём чего на самом деле хочет покупатель жилья.

На сессии:
— что нужно потребителю и как переводить потребности потребителя в продуктовые решения;
— как принимается решение о покупке с точки зрения нейробиологии;
— как пространство влияет на нервную систему: почему wellness-недвижимость растёт быстрее обычной и за какие детали покупатель готов платить;
— биометрия, нейроэстетика и айтрекинг в девелопменте;
— актуальная аналитика от маркетинговых агентств в девелопменте и тренды на 2027 год.

15:00–16:00

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

КАРТА ЦЕННОСТЕЙ: КАК ПРЕВРАТИТЬ ЛИЧНЫЕ СМЫСЛЫ ПОКОЛЕНИЯ Z И АЛЬФА В КАРЬЕРНЫЙ КАПИТАЛ

ЗАЛ №102, 2-Й ЭТАЖ МВЦ «КАЗАНЬ ЭКСПО»

Воронка найма в стройке пустеет на этапе школы из-за дефицита смыслов. Классическая профориентация транслирует устаревшие образы (каски, кирпичи), тогда как поколение Z, а тем более Альфа, мыслят категориями устойчивого развития, экологии, геймификации, благотворительности и IT. На сессии обсудим экосистему ранней профориентации (с 14 лет), которая говорит с новым поколением на их языке, а также рассмотрим практические кейсы застройщиков по профориентации и воспитанию будущих лояльных сотрудников.

13 НОЯБРЯ

09:20–18:30

ДЕНЬ ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГА

ДЕНЬ ПРОДАЖ X Э:ФОРУМ

ЗАЛ ИМ.ШАКИРОВА, МВЦ «КАЗАНЬ ЭКСПО»

Выступления топовых хедлайнеров по продажам и личному бренду в рамках «Э: ФОРУМ» — форума компании «Этажи», объединяющий сотрудников, партнеров и лидеров компании.

В программе деловая часть, выступления спикеров и торжественное награждение лучших сотрудников компании за профессиональные достижения и вклад в развитие бизнеса.

09:30–18:00

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

ДЕНЬ РИЕЛТОРСКОГО БИЗНЕСА

ЗАЛ №2 «ДВИЖЕНИЕ», ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ, МВЦ «КАЗАНЬ ЭКСПО»

Выступления ведущих экспертов-практиков рынка недвижимости. Только самые актуальные темы для риелторов, брокеров и агентов. Обсудим тренды, новые технологии и инструменты продаж. Изучим на практике, как эффективно проектировать агентский канал, почему одни риелторы продают лучше других и как повысить конверсию продаж в условиях турбулентности.

09:30–10:00

ДЕНЬ ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГА

КАК ПРОДАВАТЬ, НЕ ПРОДАВАЯ БЕЗ ТЕХНОЛОГИЙ ЧЕРЕЗ УПРАВЛЕНИЕ СОСТОЯНИЕМ: ОПЫТ ПРЕМИАЛЬНЫХ ДЕВЕЛОПЕРОВ НА СЛОЖНОМ РЫНКЕ

ЗАЛ ИМ.ШАКИРОВА, МВЦ «КАЗАНЬ ЭКСПО»

10:00–12:00

ДЕНЬ ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГА

ПОСЧИТАТЬ, СОЗДАТЬ, ПРОДАТЬ И ЗАРАБОТАТЬ. ПРАКТИКУМ ПО ФИНАНСОВО-КОММЕРЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ НА ТЕКУЩЕМ РЫНКЕ

ЗАЛ №201, 2-Й ЭТАЖ МВЦ «КАЗАНЬ ЭКСПО»

Практикум моделирования оценки земельных участков, получения ПФ и построения стратегии продаж. А также создания продукта, снижения нагрузки и распределения бюджетов. Прямо в моменте. Без презентаций и воды. Только таблицы, модели и живые примеры.

10:00–10:30

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

КАК НЕ ПОТЕРЯТЬ КЛИЕНТОВ: ИССЛЕДОВАНИЕ ЗВОНКОВ 2.0 ОТ ЯНДЕКС НЕДВИЖИМОСТИ

ЗАЛ №2 «ДВИЖЕНИЕ», ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ, МВЦ «КАЗАНЬ ЭКСПО»

10:00–10:30

ДЕНЬ ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГА

БОЛЬШОЙ ШТОРМ: КАК ЛИДЕРУ МОТИВИРОВАТЬ КОМАНДУ И НЕ ПОТЕРЯТЬ СЕБЯ

ЗАЛ ИМ.ШАКИРОВА, МВЦ «КАЗАНЬ ЭКСПО»

10:30–11:15

ДЕНЬ ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГА

ПУТЬ К УСПЕХУ

ЗАЛ ИМ.ШАКИРОВА, МВЦ «КАЗАНЬ ЭКСПО»

10:30–11:00

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

БОРЬБА С ПАРСИНГОМ ЛИДОВ В ЭПОХУ СВЕРХ КОНКУРЕНЦИИ

ЗАЛ №2 «ДВИЖЕНИЕ», ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ, МВЦ «КАЗАНЬ ЭКСПО»

11:00–11:30

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

МАРКЕТИНГ ПОВТОРНЫХ КАСАНИЙ. КАК ТОЧКИ КАСАНИЯ В СОЦ МЕДИА ПРИВОДЯТ КЛИЕНТА К СДЕЛКЕ

ЗАЛ №2 «ДВИЖЕНИЕ», ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ, МВЦ «КАЗАНЬ ЭКСПО»

11:15–11:45

ДЕНЬ ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГА

УПРАВЛЕНИЕ ЭМОЦИЯМИ: КАК СОХРАНИТЬ ХОЛОДНУЮ ГОЛОВУ, КОГДА ГОРЯТ СРОКИ, ДЕНЬГИ И НЕРВЫ

ЗАЛ ИМ.ШАКИРОВА, МВЦ «КАЗАНЬ ЭКСПО»

11:30–12:00

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

КАК ДОНОСИТЬ ЦЕННОСТЬ В ДЕТАЛЯХ: МОПЫ ГЛАЗАМИ ПОКУПАТЕЛЯ И ДЕВЕЛОПЕРА

ЗАЛ №2 «ДВИЖЕНИЕ», ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ, МВЦ «КАЗАНЬ ЭКСПО»

11:45–12:30

ДЕНЬ ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГА

ГОЛОС НАДЕЖНОСТИ. КАК ГОВОРИТЬ О ПРОЕКТЕ, ЧТОБЫ К ВАМ ВЫСТРАИВАЛИСЬ ОЧЕРЕДИ

ЗАЛ ИМ.ШАКИРОВА, МВЦ «КАЗАНЬ ЭКСПО»

12:00–13:00

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

СТЕНД-АП ХОРОШИЙ ПРОДУКТ САМ СЕБЯ НЕ ПРОДАСТ (СТЕНД-АП ОТ ЛУЧШИХ ПРОДУКТОЛОГОВ СТРАНЫ)

ЗАЛ №2 «ДВИЖЕНИЕ», ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ, МВЦ «КАЗАНЬ ЭКСПО»

12:00–13:00

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ. КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ И СОЧИ

ЗАЛ №201, 2-Й ЭТАЖ МВЦ «КАЗАНЬ ЭКСПО»

Как выйти на рынки Москвы и Сочи, расширить возможности для клиентов и выйти на высокий чек. Разберём, как безопасно работать с недвижимостью в других регионах, ориентироваться в незнакомом рынке и проводить сделки без лишних рисков. Практические инструменты, реальные кейсы и стратегии, которые помогут уверенно продавать недвижимость на расстоянии.

12:30–13:00

ДЕНЬ ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГА

КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС: КАК ЗАВОЕВАТЬ ДОВЕРИЕ И ПОВЫСИТЬ ПРОДАЖИ

ЗАЛ ИМ.ШАКИРОВА, МВЦ «КАЗАНЬ ЭКСПО»

14:00–14:30

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

КАК ПРОЕКТИРОВАТЬ АГЕНТСКИЙ КАНАЛ: ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

ЗАЛ №2 «ДВИЖЕНИЕ», ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ, МВЦ «КАЗАНЬ ЭКСПО»

14:10–14:50

ДЕНЬ ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГА

ПУБЛИЧНОЕ ИНТЕРВЬЮ

ЗАЛ ИМ.ШАКИРОВА, МВЦ «КАЗАНЬ ЭКСПО»

14:30–15:00

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

РЕАЛИТИ-МАСТЕР-КЛАСС «+20% К КОНВЕРСИИ ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ»

ЗАЛ №2 «ДВИЖЕНИЕ», ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ, МВЦ «КАЗАНЬ ЭКСПО»

14:50–15:30

ДЕНЬ ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГА

ДОВЕРИЕ КАК ВСЕМОГУЩИЙ ИНСТРУМЕНТ ОБЩЕНИЯ

ЗАЛ ИМ.ШАКИРОВА, МВЦ «КАЗАНЬ ЭКСПО»

15:00–15:30

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

КАКИЕ НАВЫКИ СЕГОДНЯ ПОМОГАЮТ АГЕНТУ ПРОВОДИТЬ БОЛЬШЕ СДЕЛОК

ЗАЛ №2 «ДВИЖЕНИЕ», ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ, МВЦ «КАЗАНЬ ЭКСПО»

15:30–16:00

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

ПРОДАЮЩАЯ РЕЧЬ: КАК НАЙТИ КЛЮЧ ОТ ВСЕХ ДВЕРЕЙ?

ЗАЛ №2 «ДВИЖЕНИЕ», ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ, МВЦ «КАЗАНЬ ЭКСПО»

16:00–16:45

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

5 ИНСТРУМЕНТОВ ЭКОЛОГИЧНЫХ ПРОДАЖ В НЕДВИЖИМОСТИ

ЗАЛ №2 «ДВИЖЕНИЕ», ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ, МВЦ «КАЗАНЬ ЭКСПО»

16:45–18:30

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

КАК ПРОДАТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ ЧЕЛОВЕКУ ИЗ ДРУГОГО ГОРОДА

ЗАЛ №2 «ДВИЖЕНИЕ», ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ, МВЦ «КАЗАНЬ ЭКСПО»

20:00–23:00

НЕФОРМАЛЬНАЯ ПРОГРАММА

ФИНАЛЬНЫЙ КОНЦЕРТ БАСТЫ И ОТПЕТЫХ МОШЕННИКОВ

ЛДС «ТАТНЕФТЬ АРЕНА»

Завершающий Строительную неделю концерт в «Татнефть Арене», объединит максимальное количество участников, партнеров мероприятия. В программе звездные ведущие — Иван Остроумов и Гульназ Сафарова, музыкальное шоу с розыгрышами от партнеров, выступление группы «Отпетые мошенники», хедлайнером вечера будет Баста.

Начало сбора гостей в 19:00