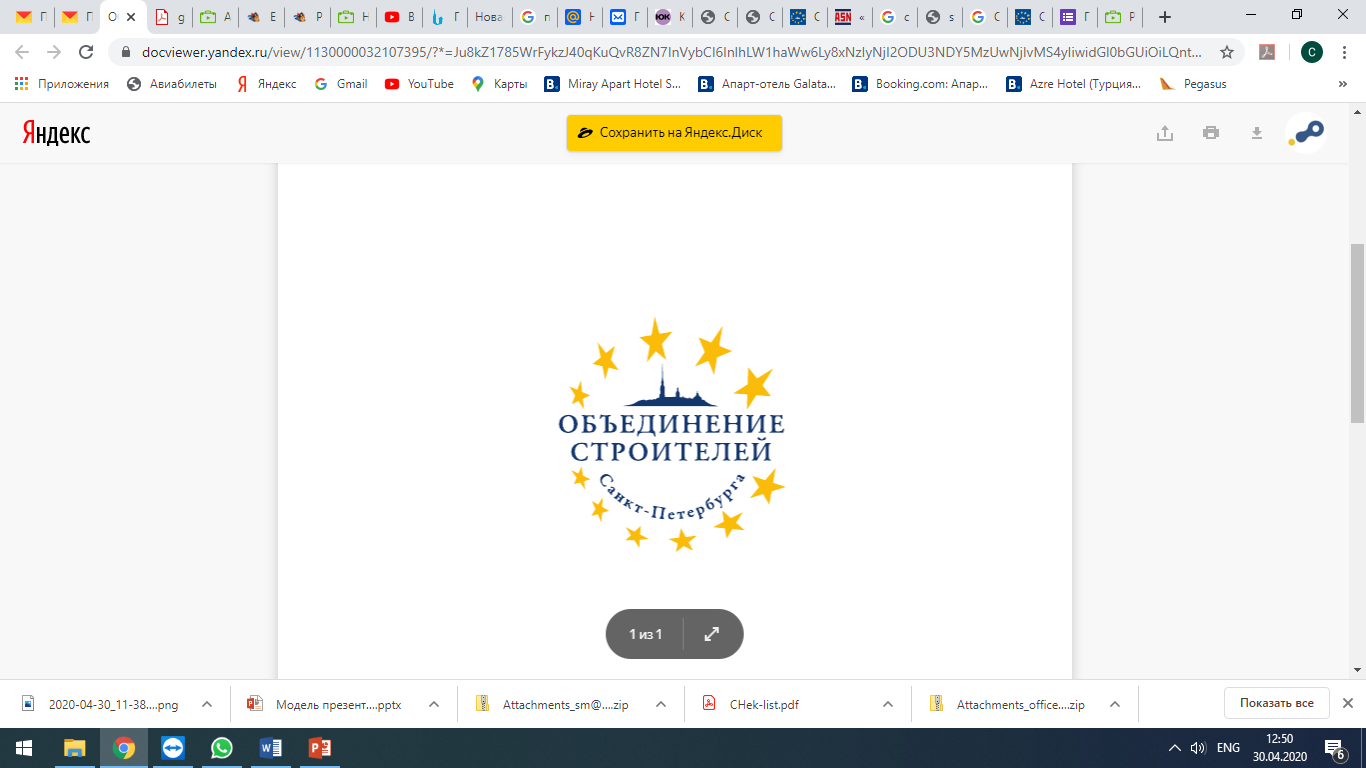
**СЕРИЯ ВЕБИНАРОВ «О НЕДВИЖИМОСТИ ДОСТУПНО»**

[](http://sros.spb.ru/)[](https://mitsan.pro/)**[](https://www.gcn-spb.ru/)**[](https://asninfo.ru/)

*Агентство «*[*Городской Центр Недвижимости»*](https://www.gcn-spb.ru/) , компания [*Mitsan Consulting*](https://mitsan.pro/) и [*Объединение строителей*](http://sros.spb.ru/)*,* при поддержке информационного портала [*«Строительный ежедневник»*](https://asninfo.ru/kontakty), продолжают совместную серию он-лайн встреч (вебинаров), посвященных недвижимости. Постоянно, доступным языком и главное - БЕСПЛАТНО - мы будем делиться с нашими слушателями знаниями и внимательно слушать, получая обратную связь от вас.

Вебинар пройдет при поддержке:

Национального объединения строителей - <https://nostroy.ru/index.php>

Единого ресурса застройщиков - <https://erzrf.ru/>

Партнеры вебинара:

Петровское объединение строителей - <http://sropos.ru/>

Строительный комплекс Ленинградской области - <https://srosklo.ru/>

**27 мая 2020 года в 15.00 (МСК)**

**3 ПАРАДОКСА И 3 ВОЛШЕБНЫЕ ТАБЛЕТКИ ДЛЯ ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ. ОТ ПОТОМКОВ ТЕХ, КТО ПЕРЕЖИЛ ТИФ И ИСПАНКУ**

****

**О чем вебинар?**

Как из толпы крепких середняков прорваться в элиту лидеров

**Для кого?**

Вебинар будет интересен для девелоперов, строителей, инвесторов и руководителей отделов продаж, собственникам, руководителям отделов рекламы и маркетинга. И не только им.

**В программе:**

**3 парадокса**

1. Каналы привлечения внимания, Racio vs. Emotion? Нестандартные методы на грани законности и за ней.

2. Почему яркие дилетанты продают лучше средних профессионалов, но профессионалы все равно побеждают?

3. Почему с помощью нестандартных методов продвижения нельзя добиться впечатляющих результатов, но ими все равно надо заниматься.

**3 таблетки**

1. 9 лет в дистанционном опыте мотивирования команда. Как это стало ключевой компетенцией в период карантина.

2. Недвижимость — бизнес консерваторов с хорошей прибылью. А COVID-19 — окно возможностей для всех хипстеров и миллениалов ворваться в эту сферу. Как важны любые идеи на фоне падения продаж.

3. Креатив дорожает. Всего стало много, а эффективного по прежнему мало. Как искать тренды и выходит за их рамки, чтобы быть успешным.

**Наши пикеры:**

Павел Кац — CEO рекламного агентства Digital Bands

Тимур Захарченко — учредитель Sales Machine

Ссылка для регистрации:

<https://webinar.mitsan.pro/>

Ссылка на опрос:

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSebau475CgJr9-OGMYZZs7w8ZHcpDhlZwPVgx0_sOj3x12Tew/viewform>