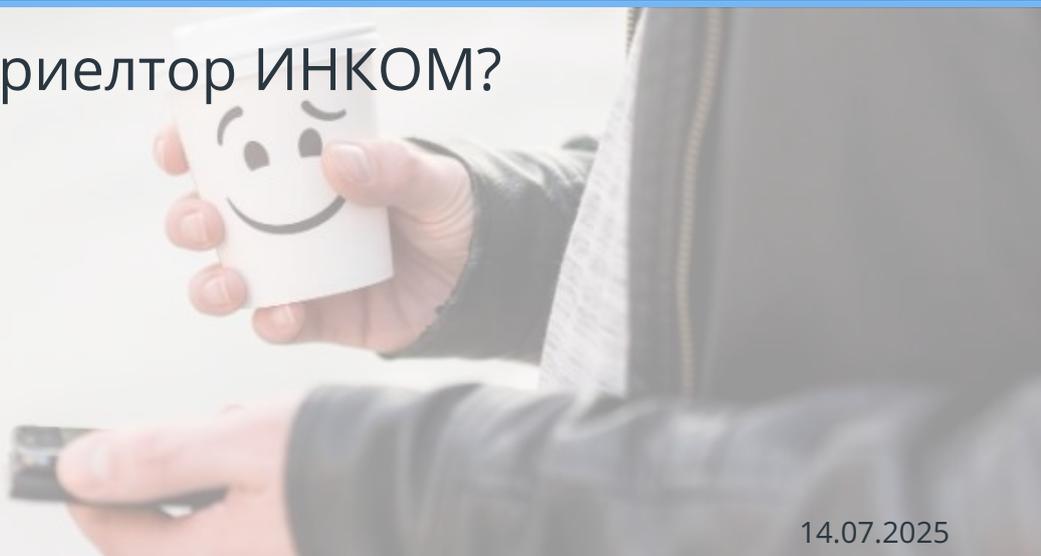


# Из чего состоит риелтор ИНКОМ?



Автор: Служба персонала

14.07.2025

Разбираем по деталям! Если вы читаете этот материал — вы либо хотите стать риелтором, либо уже им являетесь. Наш специалист сочетает в себе: знания, навыки, профессиональные инструменты, улыбку и удовольствие от своей деятельности. Детально рассказываем, из чего состоит риелтор компании ИНКОМ-Недвижимость.

## 1. Приложение Realty - Net

CRM-платформа и личный кабинет специалиста — это и «мозг», и «руки» риелтора: личный кабинет с заявками, рекламой, задачами на телефоне и компьютере. Система Realty - Net создана, чтобы избавить специалиста от рутины и помочь сосредоточиться на главном — эффективном взаимодействии с клиентом. Подписать договор, показать клиенту варианты, отправить предварительные документы — всё это можно сделать со смартфона.

Время — самое ценное, что есть у клиента. И наши специалисты умеют обращаться с ним бережно.

"Когда я пришла в ИНКОМ, первое, чему я приятно удивилась, — здесь не тратят время на ерунду. Все процессы выстроены так, чтобы работать на успешный результат, эффективно и оперативно для клиента", — Марина С., риелтор с 3-летним стажем.

## 2. Удостоверение учебного центра компании

Подтверждает профессионализм и даёт клиентам уверенность: перед ними не любитель, а сертифицированный специалист. Каждая учебная программа решает конкретные рабочие задачи и главные вопросы освоения деятельности профессии риелтор. Например, базовый курс для начинающих специалистов, как вести переговоры, работа с возражениями, юридические аспекты рынка недвижимости, разбор вопросов и реальных ситуаций.

Обучение в ИНКОМ-Недвижимость — это вдохновение и желание профессионального роста.

"После тренинга я получил много информации, различных ноу-хау, применимых в профессии и, порой, в обычной жизни. Я почувствовал уверенность в себе, желание как можно скорее применить новые навыки", — Андрей К., риелтор ИНКОМ-Недвижимость.

### 3. Улыбка

Один из самых простых и при этом ценных элементов. Без неё никуда. Клиенты чаще доверяют тем, кто излучает уверенность и доброжелательность.

"Улыбка ничего не стоит, но много дает. Она обогащает тех, кто ее получает, не обедняя при этом тех, кто ее дарит", - Дейл Карнеги

### 4. Кофе — ресурс для бесконечных показов

Без него ни ранние звонки, ни поздние встречи. Кофе — верный спутник риелтора в бешеном ритме дня между встречами, показами и созвонами.

Иногда он помогает просто собраться с мыслями между задачами. Может сменяться зелёным чаем — когда договор успешно завершён.

### 5. Папка с документами и ручки

Документы = ответственность. Несмотря на наличие смартфона, папка с важными документами является ещё одним инструментом риелтора на встречах. Проекты, заявки, важные бланки и другие документы — то, что тоже удобно показать и подписать клиенту. Чёткость и последовательность в документах крайне важны!

### 6. Визитки

Визитка — это не просто бумажка, а возможность оставить контакт в удобной форме, особенно в неформальной обстановке. У нас много историй, когда наши специалисты консультировали людей в очереди на концерт, во время прогулки с собакой в парке, в салонах красоты.

"В парке, выгуливая собак, начали общаться с хозяином бордер-колли — о насущном, о ставках по ипотеке, когда лучше приобретать жильё и о других нюансах недвижимости. Затем я поделилась визиткой. Через несколько месяцев мне позвонили с запросом о покупке квартиры — и оказалось, что контактами с потенциальными покупателями поделился тот самый хозяин бордер-колли", — Елена Т., риелтор ИНКОМ-Недвижимость.

### 7. Наушники

Потому что наш риелтор всегда на связи: консультирует, подсказывает, советует, уточняет, оповещает клиентов. Голос риелтора — его рабочий инструмент. Наушники — компас в бурной повседневности. Будь то машина, кафе или фитнес-зал — он найдёт момент, чтобы ответить клиенту.

### 8. Powerbank

Портативное зарядное устройство. Если сядет телефон — «жизнь остановится». Настоящий риелтор всегда «заряжен».

Планов много, звонков ещё больше — батарейка должна держаться весь день.

## 9. Стрессоустойчивость и харизма

Это не материальные, но ключевые составляющие. Без них — никуда. Харизма — это когда клиент чувствует: рядом с ним тот, кто справится. Стрессоустойчивость — когда вы действительно справляетесь. И то, и другое развивается с опытом и поддержкой команды.

Риелтор — симбиоз технологий, личных качеств и профессиональных инструментов. Мы не идеализируем профессию. Мы просто знаем, как сделать её комфортной и эффективной.

### Почему стоит присоединиться к ИНКОМ-Недвижимость?

- Проверенные и удобные инструменты. Всё уже создано и отлажено — не нужно изобретать велосипед. Мы даём то, что помогает в деятельности риелтора.
- Вы получите реальные знания. Обучение, которое полезно в теории и на практике.
- Вы сможете зарабатывать больше. Благодаря инструментам, обучению и наставникам компании вы будете делать меньше ошибок и лучше разбираться в нюансах сферы недвижимости. Рядом будет команда, готовая подсказать, поддержать, пройти путь вместе.

Присоединяйтесь к команде: <https://www.incom.ru/jobs/vacancy/>

Обучайтесь в учебном центре: <https://www.incom.ru/jobs/training-center/>

Узнайте больше о профессии: 8 (495) 363-10-10