



Professional Diploma/Certificate in Real Estate

Μάθε από τους πιο έμπειρους στην αγορά και απόκτησε σε **72 ώρες** τη γνώση για να ξεκινήσεις μια επιτυχημένη καριέρα στο χώρο της **μεσιτείας ακινήτων** στην Ελλάδα!

Σε συνεργασία με (κατά αλφαβητική σειρά):



ENGEL & VÖLKERS



kw SOLUTIONS
GROUP
KELLERWILLIAMS.



Με την ολοκλήρωση του Σεμιναρίου θα δοθεί στους συμμετέχοντες Real Estate Professional Diploma / Certificate από τον Εκπαιδευτικό Όμιλο New York College και οι οκτώ (8) πρώτοι σε βαθμολογία συμμετέχοντες, θα λάβουν πρόταση συνεργασίας από τα συνεργαζόμενα Μεσιτικά Γραφεία.



Το να ξεκινήσει κάποιος την καριέρα του ως μεσίτης αστικών συμβάσεων, σε μία περίοδο οικονομικής κρίσης και αβεβαιότητας σε εθνικό αλλά και παγκόσμιο επίπεδο, δεν αποτελεί μία εύκολη υπόθεση. Ο δρόμος προς την επιτυχία απαιτεί σκληρή δουλειά, επαγγελματική προετοιμασία και πολύ γερές βάσεις. Μιλώντας για το Real Estate στην Ελλάδα, είναι απαραίτητο να γνωρίζουμε πως ένα ακίνητο μπορεί να αποτελέσει, είτε ένα σημαντικό και αποδοτικό επενδυτικό μέσο, είτε ένα μεγάλο οικονομικό βάρος (και μπελά για τον ιδιοκτήτη του). Το παραπάνω εξαρτάται, τόσο από τις ενέργειες του ίδιου του ιδιοκτήτη - επενδυτή, όσο και από τις συμβουλές και την καθοδήγηση που θα λάβει αυτός από τους επαγγελματίες του Real Estate. Στο χώρο του Real Estate στην Ελλάδα, εσφαλμένα έχει δημιουργηθεί η εντύπωση πως όλοι μπορούν να ασκήσουν αυτό το επάγγελμα. Η αλήθεια είναι πως πολλοί μπορούν να το επιχειρήσουν, όμως πολύ λίγοι είναι αυτοί που το ασκούν με επαγγελματισμό και συνεπακόλουθη επιτυχία.

Ποια είναι όμως τα απαραίτητα χαρακτηριστικά και προσόντα προκειμένου κάποιος να επιτύχει τον στόχο του σε αυτό το χώρο;

Ένας επιτυχημένος μεσίτης είναι άκρως απαραίτητο να είναι οργανωτικός και να διαθέτει στη φαρέτρα του όλο εκείνο το γνωσιολογικό υπόβαθρο που θα του επιτρέψει να ολοκληρώνει με επιτυχία την κάθε του "αποστολή". Είναι κρίσιμο να γνωρίζει οτιδήποτε έχει σχέση με θέματα νομικά, φορολογικά, πολεοδομικά, θέματα που αφορούν στην εκτίμηση και στην αξιολόγηση των ακινήτων, αλλά και θέματα που αφορούν στις πωλήσεις αυτών. Ο επιτυχημένος μεσίτης πρέπει να γνωρίζει την αγορά, να διακρίνει τις τάσεις και να διαβλέπει τις ευκαιρίες που ξεπροβάλλουν κάθε τόσο στον ορίζοντα. Πρέπει να είναι άριστος διαπραγματευτής και στο πέρας της αποστολής του να μπορεί να αφήνει ευχαριστημένες όλες τις εμπλεκόμενες πλευρές, έχοντας πρωτίστως ικανοποιήσει τη ζήτηση του πελάτη του. Πέραν των προαναφερθέντων όμως, είναι απαραίτητο να κατέχει γνώσεις που αφορούν στο Marketing, να χειρίζεται με επιτυχία τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης (Social Media) και να μπορεί να διαφημίζει και να προωθεί τα ακίνητα που έχει αναλάβει. Διαθέτοντας όλα τα παραπάνω στη φαρέτρα του, ο επαγγελματίας Μεσίτης μπορεί να βγει με αυτοπεποίθηση στην αγορά, να αντιμετωπίσει τον πολύ υψηλό ανταγωνισμό και να υλοποιήσει όλους τους στόχους που έχει θέσει, βλέποντας την άμεση αύξηση του αριθμού των επιτυχημένων συναλλαγών και πωλήσεων στο χαρτοφυλάκιο του.

ΤΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ:

Το παρόν σεμινάριο απευθύνεται σε Φοιτητές – Σπουδαστές Οικονομικών Σχολών ΑΕΙ – ΤΕΙ και στο σύνολο των επαγγελματιών του Κλάδου των Ακινήτων στην Ελλάδα. Σε υπαλλήλους-συνεργάτες Μεσιτικών γραφείων και Στελέχη επιχειρήσεων, εκτιμητές, συμβούλους με αντικείμενο τα ακίνητα, λογιστές-επενδυτές σε ακίνητα, κατασκευαστές, πολιτικούς μηχανικούς, αρχιτέκτονες, σε στελέχη εταιρειών ανάπτυξης και εμπορικών κέντρων, σε οργανισμούς ΟΤΑ και Δημόσιες υπηρεσίες που θέλουν να διαχειριστούν με επαγγελματικό τρόπο τα ακίνητά τους, καθώς και σε όλους εκείνους που επιθυμούν να αποκτήσουν μια γενική και ειδική εικόνα στο χώρο του Real Estate στην Ελλάδα και να ξεκινήσουν την επαγγελματική τους σταδιοδρομία στον κλάδο αυτό.

ΣΤΟΧΟΙ ΤΟΥ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Αντικειμενικός σκοπός του παρόντος Σεμιναρίου είναι, μετά την ολοκλήρωση αυτού, οι συμμετέχοντες να:

- Κατέχουν όλες εκείνες τις βασικές γνώσεις που αφορούν στα νομικά θέματα των ακινήτων και ό,τι σχετίζεται με τις συναλλαγές αυτών
- Κατέχουν όλες εκείνες τις βασικές γνώσεις που αφορούν στη φορολογία των ακινήτων, αλλά και στο φορολογικό πλαίσιο που διέπει τον τομέα του Real Estate ως επάγγελμα
- Μπορούν να παρακολουθούν την αγορά ακινήτων (γνωρίζοντας το θεωρητικό πλαίσιο και τις μεθόδους που χρησιμοποιούνται σε διεθνές επίπεδο για την ανάλυση της αγοράς και των χαρτοφυλακίων ακινήτων), να διαβλέπουν τις αναδυόμενες τάσεις και να δύνανται να παρέχουν τις σωστές κατευθύνσεις σε ότι αφορά στις επενδύσεις στα ακίνητα.
- Μπορούν να εκτιμήσουν ένα ακίνητο, γνωρίζοντας όλες τις σύγχρονες προσεγγίσεις που αφορούν στην εκτίμηση των ακινήτων
- Μπορούν να προχωρήσουν με επιτυχία στην πώληση ενός ακινήτου
- Κατέχουν όλες εκείνες τις βασικές γνώσεις που αφορούν σε τεχνικά θέματα και μεταβιβάσεις
- Διαθέτουν όλο το υπόβαθρο προκειμένου να διαπραγματευτούν με επιτυχία.
- Να μπορούν να διερευνήσουν και να προτείνουν όλες τις λύσεις που αφορούν στη χρηματοδότηση της αγοράς ενός ακινήτου, μέσα από τη διαμεσολάβηση για την έκδοση στεγαστικού δανείου
- Γνωρίζουν, να τηρούν και να σέβονται τον Κώδικα Δεοντολογίας των Μεσιτών
- Μπορούν να διαφημίσουν και να προωθήσουν αποτελεσματικά ένα ακίνητο στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης (Social Media)
- Μπορούν να προχωρήσουν με επιτυχία στην αξιοποίηση ακινήτων μέσω βραχυχρόνιων μισθώσεων δημιουργώντας έξτρα εισόδημα
- Μπορούν εντέλει να ξεκινήσουν την καριέρα τους στο χώρο της μεσιτείας ακινήτων





ΕΝΟΤΗΤΕΣ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

- Το Real Estate στην Ελλάδα
- Οργάνωση Μεσιτικού Γραφείου / Budget της Επιχείρησης ενός μεσίτη
- Εκτίμηση Ακινήτων
- Λογιστικά και φορολογικά θέματα ακινήτων
- Νομικά Θέματα Ακινήτων
- Πωλήσεις Ακινήτων και Επενδύσεις σε Ακίνητα
- Αποκλειστική Εντολή Ανάθεσης (Αποκλειστικότητα)
- Lead Generation / Αποτελεσματική αλίευση πελατών
- Αξιολόγηση πωλητή ακινήτου και active listening - τεχνικές διαχείρισης αντιρρήσεων
- Διαπραγματεύσεις Ακινήτων
- Πλειστηριασμοί και ακίνητα από Funds
- Επαγγελματική διαχείριση ακίνητης περιουσίας Property Management and International Real Estate Investment
- Δεοντολογία Μεσιτών
- Βελτιώνοντας τις πωλήσεις ακινήτων με εξειδικευμένες λύσεις χρηματοδότησης
- Δίκτυα Ηλεκτρονικών Αγγελιών και Πλατφόρμες / Το Ταξίδι του Μεσίτη στον Ψηφιακό Κόσμο
- Marketing Real Estate
- Mastering the Art of Real Estate Marketing: Strategies for Success in a Dynamic Market (Engel & Völkers Greece)
- Βραχυχρόνιες Μισθώσεις
- Career Development Plan / Personal Branding

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Οι συμμετέχοντες στο παρόν Σεμινάριο θα έχουν την ευκαιρία να αποκτήσουν όλες εκείνες τις γνώσεις

που αφορούν:

- Στην αγορά των ακινήτων στην Ελλάδα
- Στο νομικό πλαίσιο που διέπει το Real Estate στην Ελλάδα
- Στο φορολογικό πλαίσιο που διέπει το Real Estate στην Ελλάδα, και τον τρόπο με τον οποίο φορολογούνται οι επαγγελματίες του Κλάδου
- Στην εκτίμηση των ακινήτων
- Στις επενδύσεις στα ακίνητα
- Στα χρηματοδοτικά εργαλεία που αυξάνουν τις πωλήσεις των ακινήτων
- Στις αποτελεσματικότερες τεχνικές διαπραγμάτευσης στο Real Estate
- Στις πωλήσεις των ακινήτων
- Στους πλειστηριασμούς και ακίνητα από funds
- Στην επαγγελματική διαχείριση της ακίνητης περιουσίας (Property Management) και στο International Real Estate Investment
- Στα θέματα που σχετίζονται με το Marketing, το διαδίκτυο και την διαφήμιση / προώθηση ακινήτων στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης (Social Media)
- Στα Δίκτυα ηλεκτρονικών αγγελιών - πλατφόρμες και στο ταξίδι του μεσίτη στον ψηφιακό κόσμο.
- Στον Κώδικα Δεοντολογίας των Μεσιτών Αστικών Συμβάσεων
- Στο χτίσιμο ενός προσωπικού πλάνου για την εξέλιξη της καριέρας τους (Career Development Plan - Personal Branding) - Πως θα δομήσουν το βιογραφικό τους και πως θα προωθήσουν τον εαυτό τους με το νέο εφόδιο (Professional Diploma / Certificate in Real Estate) που μόλις απέκτησαν από τον Εκπαιδευτικό Όμιλο New York College



ΕΙΣΗΓΗΤΕΣ (κατά αλφαβητική σειρά):



Κωνσταντίνος Αλεξίου, Οικονομολόγος - Ιδιοκτήτης Μεσιτικών Γραφείων, ASPIS REAL ESTATE

Ο Κωνσταντίνος Αλεξίου γεννήθηκε στην Αθήνα το 1965 και έχει Βασικό Πτυχίο: Οικονομικών Επιστημών από το Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών. Μεταπτυχιακά: Diploma of the UNIVERSITY OF WINSKONSIN (Steven Point) on Public Relations. Εξειδίκευση: Επικοινωνία, Δημόσιες Σχέσεις και Στρατηγικός Σχεδιασμός Νέων Επιχειρηματικών Μονάδων. E-LEARNING: Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα στο ΕΚΠΑ, «Εκτιμητής Ακινήτων» (2017-2018), «Μεσίτης Ακινήτων» (2017-2018) , «Real Estate management» (2017-2018). Ο Κωνσταντίνος Αλεξίου είναι μέλος του Οικονομικού Επιμελητηρίου Ελλάδος (Ο.Ε.Ε.) και κάτοχος αδείας Οικονομολογικού Επαγγέλματος. Μέλος της Ελληνικής Εταιρείας Δημοσίων Σχέσεων (Ε.Ε.Δ.Σ.). Μέλος του Συλλόγου Μεσιτών Αστικών Συμβάσεων Αθηνών – Αττικής (ΕΜΑΕΑ) Είναι επίσης πιστοποιημένο μέλος της MCEPI (MEMBER EUROPEAN ASSOCIATION OF REAL ESTATE PROFESSIONS). Έχει διδάξει ως Καθηγητής Οικονομολόγος – Κοινωνιολόγος από το 1985 έως 2000 στην Ιδιωτική Μέση Εκπαίδευση στα μαθήματα Κοινωνιολογίας, Πολιτικής Οικονομίας, Αρχές Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων με περισσότερες από 20.000 διδακτικές ώρες Έχει διατελέσει Σύμβουλος Επικοινωνίας, Δημοσίων Σχέσεων και Στρατηγικού Σχεδιασμού από το 2000 έως 2006 σε μεγάλες αλυσίδες FRANCHISE όπως στον Ευρωπαϊκό Εκπαιδευτικό Οργανισμό ΕΥΡΩΓΝΩΣΗ Α.Ε. Επίσης ήταν Υπεύθυνος Επικοινωνίας και Δημοσίων Σχέσεων της SOLIDUS SECURITIES ΑΕΠΕΥ (χρηματιστηριακή εταιρεία) από 2006 έως 2012 με αντικείμενο την προετοιμασία ίδρυσης ιδιωτικής τράπεζας, οργάνωση συνεδρίων, σεμιναρίων, εκδηλώσεων και την προσέγγιση πελατολογίου μέσω προγραμμάτων δημοσίων σχέσεων. Δραστηριοποιείται ως Επιχειρηματίας από το 2012 έως σήμερα στο κλάδο του Real Estate και είναι Ιδιοκτήτης μεσιτικών γραφείων της ASPIS Real Estate στις περιοχές Κέντρου και Νότιας Αθήνας. Είναι Εισηγητής και εκπαιδευτής στο Real Estate από το 2012 στη Σχολή Μεσιτών της ASPIS Real Estate με περισσότερες από 1000 εκπαιδευσεις Μεσιτών. Είναι παράλληλα ιδιώτης κατασκευαστής και επενδυτής ακινήτων.



Πάολα-Σύλβια Γκολέμη, Real Estate Agent

Μετα τις βασικές σπουδές της B.Sc. in Marketing Management από το DERE College, και MBA in International Banking and Finance από το Πανεπιστήμιο του Birmingham Αγγλίας, η Πάολα ξεκίνησε την καριέρα της στη Merrill Lynch στο Λονδίνο εργαζομένη στο χώρο του Private banking όπου πήρε και τις άδειες της στο Χρηματιστήριο του Λονδίνου (SFA) και της Νέας Υόρκης (Series 7) αντιστοίχα. Ακολούθησε μια πολυετής πορεία στο χώρο του Management Consulting σε Λονδίνο, στη Ζυριχή Ελβετίας, και στο Duesseldorf και Φρανκφούρτη Γερμανίας με εταιρίες όπως η KPMG, η BDGI και η CITIBANK. Επιστρέφοντας στην Ελλάδα μετά από περισσότερα από 10 συναπτα έτη στο εξωτερικό, εργάστηκε ως ελεύθερη επαγγελματίας στο χώρο του Management Consulting αλλά και ανέλαβε σημαντικές θέσεις σε διεθνείς οργανισμούς όπως στην Αμερικανική εταιρεία SAIC που οργάνωσε το σύστημα ασφαλείας των Ολυμπιακών Αγώνων Αθήνα 2004, καθώς και εκτέλεσε Διοικητική και Εμπορική Διευθυντρια της εταιρείας που εισήγαγε και τοποθέτησε την ρομποτική χειρουργική και το ρομποτικό χειρουργικό σύστημα da Vinci στα νοσοκομεία της Ελλάδας. Μια ομορφή συγκυρία της ζωής την έφερε στο χώρο του Real Estate και στη RE/MAX το 2018, δίνοντας της τη δυνατότητα να συνεχίσει να διοικεί το παθος της και τη δημιουργικότητα της με μεγαλύτερη ελευθερία, να εξελίσσεται σαν άνθρωπος και σαν επαγγελματίας, να μπορεί να δημιουργεί σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες της και να συνεχίζει να θέτει υψηλούς στόχους για τον εαυτό της. Η Κα Γκολέμη βραβεύτηκε ως #1 μεσίτης σε πωλήσεις στην REMAX Ελλάδα για το έτος 2020 και # 10 μεσίτης της REMAX Ελλάδος για το 2021 ανάμεσα σε 900 συνεργάτες. Στην REMAX Properties Investment η Πάολα έχει βρει ποια το “επαγγελματικό” σπίτι που πάντα εψαχνε και η καριέρα της της σαν επιτυχημένη Συμβούλος Ακινήτων της δίνει την ελευθερία που ζητούσε, την επιτυχία και τη διακρίση που την γεμίζει και την δυνατότητα να επιτυγχάνει τους στόχους της και να κάνει τα όνειρά της πραγματικότητα.



Ιωάννης Ζιαβράς, Founder/General Manager, RE/MAX Properties

Ο Ιωάννης Ζιαβράς, εντάχθηκε πριν 17 χρόνια ως broker στη RE/MAX, που είναι το μεγαλύτερο κτηματομεσιτικό δίκτυο του κόσμου, και σήμερα η εταιρία του έχει 5 μεσιτικά γραφεία σε Χαλάνδρι, Σύνταγμα, Γλυφάδα, Σαντορίνη και Καλαμάτα. Είναι το #1 agency της RE/MAX στην Ελλάδα το 2020-2021 και επίσης είναι ambassador της RE/MAX Europe στην Ελλάδα. Έχει βραβευτεί για τέταρτη χρονιά από τα European Property Awards ως The best Single office στην Ελλάδα. Είναι μέλος του Μεσιτικού Συλλόγου Αθηνών και της Ένωσης Πιστοποιημένων Πραγματογνομόνων Ελλάδος. Κατέχει Bsc στο Marketing και MBA από το University of Louisville, Kentucky USA. Συμμετέχει με την εταιρία του τακτικά σε διεθνείς εκθέσεις real estate προσελκύοντας. Επενδυτές, καθώς και αλλοδαπούς αγοραστές που επιθυμούν να αποκτήσουν την Golden Visa. Η μεγάλη πλειοψηφία των συνεργατών του έχει πολυετή πετυχημένη εμπειρία στο επάγγελμα, που οφείλεται κυρίως στην εκπαίδευσή τους, που επιβλέπει και συντονίζει ο ίδιος.



Έφη Βασδέκα, Υπεύθυνη Λογιστηρίου, RE/MAX Properties Investment

Οικονομολόγος, Λογίστρια α΄τάξης με πολλά χρόνια εμπειρίας, κυρίως σε πολυεθνικές εταιρείες (Shell, Leroy Merlin, Toyota κλπ). Λόγω της πολυετούς εμπειρίας έχει ασχοληθεί με όλους σχεδόν τους τομείς ενός οικονομικού τμήματος, σε μικρές αλλά και σε πολύ μεγάλες επιχειρήσεις, έχοντας αποκτήσει πολύπλευρη γνώση αλλά και δυνατότητα προσαρμογής. Πλέον, ασχολείται με τα λογιστικά στο χώρο του real estate.



Νίκος Ηλιάδης, Team Leader

Ο Νίκος Ηλιάδης. Σπούδασε ως σχεδιαστής εσωτερικών χώρων και ξεκίνησε την σταδιοδρομία του στον κλάδο του real estate το 2002 στην ηλικία των 20 ετών. Φέτος συμπληρώνει 20 χρόνια στο μεσιτικό κλάδο. Το 2007 άνοιξε το δικό του γραφείο όπου απέκτησε πείρα και τις πρώτες γνώσεις στην διαχείριση των ανθρώπων και των ακινήτων. Το 2014 έψαξε καινούριες ευκαιρίες τις οποίες και βρήκε στη Remax Properties Investment. Η εξέλιξη του ήταν ραγδαία έτσι ώστε τα τελευταία χρόνια να βρίσκεται ανάμεσα στους Top Agents πανελλαδικά στο δίκτυο της RE/MAX. Το 2020 ξεκίνησε ως Team Leader και άρχισε να διοικεί την ομάδα του αποτελεσματικά, εκπαιδεύοντας και επιβλέποντας τους ανθρώπους του σε καθημερινή βάση. Έχει παρακολουθήσει αρκετά σεμινάρια στο real estate management και στις διαπραγματεύσεις. Η πιστοποίηση του εκτιμητή και η έντονη ενασχόληση του με ξένους επενδυτές του έδωσαν μια άρτια γνώση του αντικειμένου καθώς και γνώση στη προσέγγιση πελατών από άλλες χώρες.



Τάσος Ηλιόπουλος, Εξειδικευμένος Σύμβουλος Ακινήτων

Ο Τάσος Ηλιόπουλος είναι Εξειδικευμένος Σύμβουλος Ακινήτων, βραβευμένος Team Leader (100% Club Team Award) και Διευθυντής Επαγγελματικών Ακινήτων στη RE/MAX Properties Investment, το μεγαλύτερο γραφείο στην Ελλάδα του Νο1 Παγκοσμίως Δικτύου, της RE/MAX, και το οποίο συγκαταλέγεται στα Top20 κορυφαία γραφεία μεταξύ των +2.000 Γραφείων σε όλη την Ευρώπη, με πλήθος Διεθνών & Ευρωπαϊκών διακρίσεων. Ο Τάσος έχει βραβευμένες μεταπτυχιακές σπουδές σε International Marketing (M.Sc., Strathclyde University, Ivax Award), έχει ακολουθήσει μια ιδιαίτερα επιτυχημένη επαγγελματική πορεία και διαθέτει βαθιά και πολύχρονη εμπειρία σε ηγετικές διευθυντικές και υψηλές διοικητικές θέσεις διεθνούς εμβέλειας σε κορυφαίες παγκοσμίως επιχειρήσεις (Procter & Gamble / Reckitt-Benckiser / Robert Bosch / Metaxa / Remy-Cointreau Group / Green Cola). Ως επαγγελματίας σύμβουλος ακίνητης περιουσίας έχει ως μοναδικό σκοπό να προσφέρει λύσεις και υπηρεσίες υψηλής ποιότητας με κορυφαίο, καλά οργανωμένο και υποστηρικτικό τρόπο εστιάζοντας στις ιδιαίτερες ανάγκες των πελατών τιμώντας την εμπιστοσύνη τους και στοχεύοντας πάντοτε στην εφαρμογή καλών πρακτικών, επιχειρηματικής ηθικής και κοινωνικής ευθύνης. Είναι βαθύς γνώστης των περιοχών της Αθήνας, ενώ την τελευταία εικοσαετία είναι ενεργός πολίτης του Δήμου Αμαρουσίου, όπου διαμένει με την πολυμελή οικογένειά του. Έχει προσφέρει εθελοντικά ως εκλεγμένος Αντιπρόεδρος του Α.Ο. Νηρέα Χαλανδρίου, του ιστορικότερου συλλόγου υδάτινου στίβου των Βορείων Προαστίων, ως Υπεύθυνος Προβολής & Χορηγιών αλλά και Προγραμμάτων Κοινωνικής Ευαισθησίας (Ιδρυμα Χατζηκώστα, WWF, κ.α.).



Νίκος Κατσιαντώνης, Operating Principal @ Keller Williams Solutions Group | Founder #RealEstateUniversity & #Mesitis4U

Ο Νίκος Κατσιαντώνης, για σχεδόν μια δεκαετία, εμπλέκεται ενεργά στους μαγικούς κόσμους του Real Estate, των Ανακαινίσεων και της Εκπαίδευσης Συμβούλων Ακινήτων. Η Keller Williams Solutions Group, με γραφεία σε Μαρούσι & Κορυδαλλό, κατατάσσεται στις πρώτες θέσεις πανελλαδικά, ενώ η καλύτερη Σύμβουλος -για τα τελευταία 3 έτη- όλης της Keller Williams Greece & Cyprus ανήκει στο δυναμικό του. Η αγάπη του για εκπαίδευση, coaching, πωλήσεις και καινοτόμο marketing (πχ [#hotAkinita](#) - video παρουσίασης ακινήτων στο YouTube με 1.5εκ προβολές), μαζί με τις σπουδές του στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών (αριστούχος απόφοιτος) τον έχουν φέρει στο σημείο να ηγείται μιας δυνατής ομάδας Συμβούλων Ακινήτων με παρουσία σε όλη την Αθήνα και υψηλά αποτελέσματα. Παράλληλα, η δεύτερη εταιρεία του, Resolutions Ανακαινίσεις, υλοποιεί έργα ανακαινίσεων κατοικιών, παρέχοντας στους πελάτες της ολοκληρωμένες υπηρεσίες. Τέλος, η εκπομπή του στο YouTube, [#Mesitis4U](#), έχει ενδυναμώσει εκατοντάδες ιδιώτες να πάρουν συνειδητοποιημένες αποφάσεις σχετικά με την ακίνητη περιουσία τους, ενώ το [#RealEstateUniversity](#), αποτελεί την Νο.1 εκπομπή αφιερωμένη στην εκπαίδευση των Real Estate Agent στην Ελλάδα.



Κυριάκος Καμπούρης, Partner, IMS

Ο Κυριάκος είναι συνιδρυτής και Εταίρος στην IMS. Έχει περισσότερα από 23 χρόνια εμπειρίας στην τραπεζική αγορά και υπήρξε ιδιοκτήτης καταστημάτων Franchise, Open24 – Eurobank, όντας ένας από τους πιο επιτυχημένους επιχειρηματίες του δικτύου. Είναι πιστοποιημένος εξωτερικός συνεργάτης των μεγάλων συστημικών τραπεζών με τον μεγαλύτερο όγκο εκταμιεύσεων στεγαστικών δανείων. Έχει διακριθεί και τιμηθεί για τις υπηρεσίες που προσφέρει στο κοινό, καθώς και για τη συνεχή του εκπαίδευση σε θέματα πωλήσεων και εξυπηρέτησης.



Δημήτρης Μελαχροινός, Ιδρυτής και CEO, Spitogatos Group

Ο Δημήτρης Μελαχροινός είναι ιδρυτής και CEO του Spitogatos Group, μιας από τις κορυφαίες εταιρίες στο χώρο του proptech και την αναζήτηση ακινήτων στη ΝΑ Ευρώπη, που δραστηριοποιείται σήμερα σε Ελλάδα, Κύπρο, Κροατία, Σερβία, Σλοβενία, Βοσνία & Ερζεγοβίνη, Μαυροβούνιο, Βουλγαρία, Μάλτα και Αλβανία. Το Spitogatos Group από το 2014 ανήκει στον κορυφαίο διεθνή όμιλο της Real Web, η δραστηριοποιείται τόσο στο online real estate όσο και γενικότερα στα online marketplaces σε πολλές Ευρωπαϊκές χώρες. Ο Δημήτρης είναι κάτοχος πτυχίου Οικονομικών Επιστημών από το Πανεπιστήμιο Πειραιώς και MBA από το Πανεπιστήμιο του Ρότσεστερ στη Νέα Υόρκη. Αφού εργάστηκε στο Ηνωμένο Βασίλειο και τις ΗΠΑ, στον τομέα των Χρηματοοικονομικών για μερικά χρόνια, συνίδρυσε το Spitogatos το 2006. Έκτοτε, ο Spitogatos έχει περάσει από πολλές φάσεις μετασχηματισμού (από μικρή startup μερικής απασχόλησης σε VC-backed μέχρι τη διεθνή του εξαγορά) και ο Δημήτρης αντίστοιχα έχει περάσει από όλα τα τμήματα και τους αντίστοιχους ρόλους.



Γιάννης Μαυράκης, Partner, IMS

Ο Γιάννης είναι συνιδρυτής και Εταίρος στην IMS. Είναι υποψήφιο μέλος CFA, κατέχει μεταπτυχιακό τίτλο (MSc) στα Χρηματοοικονομικά από το Πανεπιστήμιο του Leicester και πτυχίο στη Διοίκηση Επιχειρήσεων από το Πανεπιστήμιο του Teesside. Πριν την ίδρυση της IMS, εργάστηκε ως οικονομικός αναλυτής στο τμήμα Χρηματοδότησης Έργων της EY (Ernst & Young), όπου παρείχε χρηματοοικονομικές συμβουλευτικές υπηρεσίες (δημιουργία χρηματοοικονομικών μοντέλων και συμβουλευτικές υπηρεσίες για έργα δημόσιου και ιδιωτικού τομέα) και ως σύμβουλος στεγαστικής πίστης στην τράπεζα Union de Credits Inmobiliarios SA EFC (UCI).



Στέφανος Στεφανόπουλος, Δικηγόρος

Ο Στέφανος Στεφανόπουλος είναι Δικηγόρος και διατηρεί την έδρα του Γραφείου του στην Αθήνα από το 2005. Το νομικό του γραφείο έχει χειριστεί με απόλυτη επιτυχία αρκετες εξωδικαστικές και δικαστικές υποθέσεις εμπορικού, αστικού και ποινικού δικαίου. Τα τελευταία 8 χρόνια μαζί με την ομάδα του ειδικεύεται στις αγοραπωλησίες ακινήτων και κυρίως σε ξένους επενδυτές από τρίτες χώρες που θέλουν να αποκτήσουν την Ελληνική Golden Visa. Οι νομικές υπηρεσίες που παρέχονται από το δικηγορικό του γραφείο εκτελούνται με νομική επάρκεια, ταχύτητα και συγχρόνως λεπτομερή ενημέρωση του αλλοδαπού πελάτη-επενδυτή. Η εφαρμογή ενός δυνατού customer service είναι το ανταγωνιστικό τους πλεονεκτήμα. Μιλάει απταιστα Αγγλικά και Ιταλικά. Είναι μέλος του Δικηγορικού Συλλόγου Αθηνών.



Θεόδωρος Τζώκας, επικεφαλής του τμήματος Πλειστηριασμών και REO ακινήτων της Remax Properties

Ο Κος Θεόδωρος Τζώκας είναι επικεφαλής του τμήματος Πλειστηριασμών και REO ακινήτων της Remax Properties Investment Σύμβουλος ακινήτων με εξειδίκευση σε χαρτοφυλάκια ακινήτων τραπεζών ή πλειστηριασμών. Κατέχει θέσεις ευθύνης εμπορικών τμημάτων σε εταιρίες FMCGs, υπηρεσιών ψυχαγωγίας, συμβουλευτικής & εκπαίδευσης στελεχών. Έχει να επιδείξει εξαιρετικές επιδόσεις και προαρμοστικότητα σε διαφορετικούς κλάδους τόσο ποσοτικά συνεισφέροντας στην επίτευξη των στόχων, στην ανάπτυξη κυρίως μέσω νέων καναλιών, νέων προϊόντων ή χορηγιών αλλά και ποιοτικά με ενεργή συμμετοχή σε διαφορετικά project (ανάπτυξη περιφερειακών εκμεταλλεύσεων σε κλειστές αγορές, εμπορικό marketing, προϊόντικές χορηγίες, σχεδιασμό και στρατηγική λανσαρίσματος & προώθησης Luxury Brands, σχεδιασμό Loyalty Programs, Training Sales Excellence Award & συμβουλευτικής σε νεοφυείς επιχειρήσεις). Είναι πιστοποιημένος Εκπαιδευτής Πωλήσεων & Διαπραγματεύσεων, υπήρξε Εμπορικός Διευθυντής του μεγαλύτερου οργανισμού ζωντανής ψυχαγωγίας στην Ελλάδα, μέλος της παγκόσμιας ομάδας των Reserve Brands της Diageo, initiator της πρώτης έρευνας για τη βιομηχανία ψυχαγωγίας στην Ελλάδα, ιδιοκτήτης χώρων εστίασης, μέλος του Slow Food Greece. Τον τελευταίο καιρό είχε την τιμή να ενταχθεί στην ισχυρότερη ομάδα συμβούλων ακινήτων στο δίκτυο της Remax Greece, στην Remax Properties Investment και να επενδύσει το πάθος του και την εμπειρία του στην προσπάθεια να γίνει ακόμα πιο δυνατή αποτελώντας το συνδετικό κρίκο μεταξύ των συμβούλων της με τους Servicisers.

ΔΙΑΡΚΕΙΑ: 72 ώρες

ΜΕΡΕΣ & ΩΡΕΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ:

- | | |
|---|---|
| 1. Δευτέρα 13/01 και ώρα 18:00 - 21:00 ΦΥΣΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ | 13. Δευτέρα 24/02 και ώρα 18:00 - 21:00 ΦΥΣΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ |
| 2. Τετάρτη 15/01 και ώρα 18:00 - 21:00 ΦΥΣΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ | 14. Τετάρτη 26/02 και ώρα 18:00 - 21:00 ONLINE |
| 3. Δευτέρα 20/01 και ώρα 18:00 - 21:00 ΦΥΣΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ | 15. Τετάρτη 05/03 και ώρα 18:00 - 21:00 ΦΥΣΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ |
| 4. Πέμπτη 23/01 και ώρα 18:00 - 21:00 ONLINE | 16. Δευτέρα 10/03 και ώρα 18:00 - 21:00 ΦΥΣΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ |
| 5. Δευτέρα 27/01 και ώρα 18:00 - 21:00 ΦΥΣΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ | 17. Τετάρτη 12/03 και ώρα 18:00 - 21:00 ONLINE |
| 6. Τετάρτη 29/01 και ώρα 18:00 - 21:00 ONLINE | 18. Δευτέρα 17/03 και ώρα 18:00 - 21:00 ΦΥΣΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ |
| 7. Δευτέρα 03/02 και ώρα 18:00 - 21:00 ΦΥΣΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ | 19. Τετάρτη 19/03 και ώρα 18:00 - 21:00 ONLINE |
| 8. Τετάρτη 05/02 και ώρα 18:00 - 21:00 ONLINE | 20. Δευτέρα 24/03 και ώρα 18:00 - 21:00 ΦΥΣΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ |
| 9. Δευτέρα 10/02 και ώρα 18:00 - 21:00 ΦΥΣΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ | 21. Τετάρτη 26/03 και ώρα 18:00 - 21:00 ONLINE |
| 10. Τετάρτη 12/02 και ώρα 18:00 - 21:00 ONLINE | 22. Δευτέρα 31/03 και ώρα 18:00 - 21:00 ΦΥΣΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ |
| 11. Δευτέρα 17/02 και ώρα 18:00 - 21:00 ΦΥΣΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ | 23. Τετάρτη 02/04 και ώρα 18:00 - 21:00 ONLINE |
| 12. Τετάρτη 19/02 και ώρα 18:00 - 21:00 ONLINE | 24. Δευτέρα 07/04 και ώρα 18:00 - 21:00 ΦΥΣΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ |

Online Παρακολούθηση: Υπάρχει η δυνατότητα online παρακολούθησης των Σεμιναρίων από Ελλάδα, Κύπρο και Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής, όπου οι συμμετέχοντες θα έχουν τη δυνατότητα να παρακολουθούν τα σεμινάρια σε πραγματικό χρόνο.

Με την ολοκλήρωση του Σεμιναρίου θα δοθεί στους συμμετέχοντες Real Estate Professional Diploma / Certificate από τον Εκπαιδευτικό Όμιλο New York College και οι οκτώ (8) πρώτοι σε βαθμολογία συμμετέχοντες, θα λάβουν πρόταση συνεργασίας από τα συνεργαζόμενα Μεσιτικά Γραφεία. Κατά την διάρκεια του σεμιναρίου θα δοθεί στους συμμετέχοντες εκπαιδευτικό υλικό.

Πληροφορίες - εγγραφές: Τηλ: 210 3225961, e-mail: info@nyc.gr

Κόστος: 650€, Early bird έως 20/12: 550€

500€ ΓΙΑ ΣΠΟΥΔΑΣΤΕΣ & ΑΠΟΦΟΙΤΟΥΣ ΚΟΛΛΕΓΙΟΥ/ΙΙΕΚ NYC, ΦΟΙΤΗΤΕΣ-ΣΠΟΥΔΑΣΤΕΣ-ΑΝΕΡΓΟΙ (με την επίδειξη της φοιτητικής/σπουδαστικής ταυτότητας/κάρτας ανεργίας)

Σε συνεργασία με (κατά αλφαβητική σειρά):