

POŚREDNICTWO W OBROTCIE NIERUCHOMOŚCIAMI

Plan szkolenia

Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami

W dobie ciągłych zmian na arenie politycznej i postępujących za nimi przekształceń na rynku finansowym, społeczeństwa poszukują stabilizacji. Zabezpiecza ona podstawowe potrzeby każdego człowieka: potrzeby fizjologiczne (zaspokojenia głodu, snu), potrzebę bezpieczeństwa, przynależności, szacunku i samorealizacji. Zmiana wartości pieniądza, przepisów prawa czy ustrojów gospodarczych znacząco podkopuje zaufanie społeczne do kolejnych rządów. Jedyną stabilną jednostką zdają się być nieruchomości. Inwestowanie w nieruchomości stało się jeszcze bardziej opłacalne, ponieważ jest lepiej przewidywalne, i niepodlegające aż takim dynamizmom jak inwestowanie w walutę (czy to realną czy kryptowalutę), złoto, zasoby ludzkie czy nawet technologię. W kursie „Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami” autorka nakreśliła podstawowe zasady rządzące na rynku obrotu nieruchomościami. Wskazuje istotne elementy pracy pośrednika, które czasami uznaje się za tak oczywiste, że nie warto poświęcać im uwagi.

PYTANIA, KTÓRE DOCZEKAJĄ SIĘ ODPOWIEDZI

?

- Czym jest pośrednictwo w obrocie nieruchomościami?
- Jak wygląda założenie biura nieruchomości?
- Jakie modele pracy występują na rynku nieruchomości?
- Jak stworzyć ofertę?
- Jak rozmawiać z klientem?

KOMU W SZCZEGÓLNOŚCI DEDYKUJEMY SZKOLENIE?

- osobom, które funkcjonowały w zawodzie na rynku o odmiennej specyfice,
- osobom zainteresowanym tematyką pośrednictwa nieruchomości.

CELE SZKOLENIA

!

- znajomość modeli pracy dostępnych na rynku nieruchomości
- znajomość przepisów, zadań i mechanizmów pośrednictwa w obrocie nieruchomościami
 - umiejętność tworzenia umów usług pośrednictwa
- umiejętność zaprezentowania nieruchomości z uwzględnieniem potrzeb klienta

SPOSOBY REALIZACJI CELÓW

- samokształcenie platforma Moodle,
- materiały szkoleniowe (pdf),
- pytania kontrolne po każdym module,
- testy sprawdzające (online)

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

\$

Wiedza

- W1 - Rozumienie zadań i mechanizmów pośrednictwa w obrocie nieruchomościami
- W2 - Znajomość przepisów regulujących tę gałąź gospodarki
- W3 - Znajomość dostępnych modeli pracy na rynku
- W4 - Świadomość różnic w zadaniach pośrednika przy sprzedaży i przy wynajmie nieruchomości
- W5 - Znajomość rodzajów umów występujących w pośrednictwie
- W6 - Wiedza na temat formalności dotyczących założenia własnego biura
- W7 - Świadomość możliwości efektywnej współpracy zamiast wyczerpującej konkurencji pomiędzy biurami nieruchomości
- W8 - Znajomość zasad etyki w zawodzie pośrednika
- W9 - Wiedza o poprawnym konstruowaniu oferty sprzedażowej

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

\$

Umiejętności

- U1 - Umiejętność tworzenia umów usługi pośrednictwa
- U2 - Umiejętność poprawnego tworzenia ofert
- U3 - Umiejętność prezentowania nieruchomości z uwzględnieniem potrzeb klienta
- U4 - Umiejętność efektywnej współpracy z innymi pośrednikami
- U5 - Umiejętność przeprowadzania „zimnych telefonów” i rozmów z klientami

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

\$

Kompetencje społeczne

K1 - Postępowanie zgodnie z zasadami etyki zawodowej pośrednika w obrocie nieruchomościami

K2 - Rozumienie potrzeby poszerzania wiedzy i kompetencji zawodowych

WYMAGANIA WSTĘPNE DLA UCZESTNIKÓW

Wiedza: Brak

Umiejętności: Ze względu na specyfikę organizacji zajęć, które przybierają formę e-learningu, wymagana jest podstawowa znajomość obsługi komputera i przeglądarek internetowych.

INWESTUJĄC W SZKOLENIE OTRZYMASZ

dostęp do platformy
szkoleniowej (indywidualne
konto),

imienny dyplom i zaświadczenie
o ukończeniu kursu,

możliwość zniżki na kolejne
szkolenia.

O AUTORZE

Alicja Kuczyńska - pośrednik „od zawsze”. Po ukończeniu studiów polonistycznych na Uniwersytecie Wrocławskim podjęła pracę w biurze nieruchomości, po 3 latach założyła własne. Od 14 lat w zawodzie, specjalizuje się w wynajmie, konkretnie - lokali. Wolny strzelec, choć posiada siedzibę świadczy mobilne usługi pośrednictwa. Pasjonatka lokalnych podróży i psychologii. Nie odniosła porażek, ale otrzymała wiele lekcji. Doradza klientom, także deweloperom, jak lepiej wykorzystać zasoby, które już posiadają i jak planować realizację nowych w przyszłości.

Szczegółowy plan szkolenia

Moduł 1 Wstęp do pośrednictwa

1. Czym jest pośrednictwo w obrocie nieruchomościami
2. Pośrednik, czyli kto?
3. Stan praktyczny pośrednictwa w obrocie nieruchomościami w Polsce

Moduł 2 Pośrednictwo w praktyce

1. Modele pracy na rynku nieruchomości
2. Własne biuro nieruchomości
3. Założenie biura nieruchomości – strona formalna
4. Rodzaje nieruchomości i odmienny charakter pracy z nimi
 - 4.1. Mieszkania i domy
 - 4.2. Nieruchomości komercyjne
 - 4.3. Grunty
5. Pierwsze umowy, czyli jak pozyskać klienta

Moduł 3 Umowy pośrednictwa

1. Rodzaje umów pośrednictwa
2. Zawartość umów pośrednictwa

Moduł 4 Etyka i konkurencja w zawodzie

1. Etyka – teoria vs. codzienność
2. Zasady współpracy między pośrednikami
3. Oferta w serwisie – zasady konstruowania
4. Prezentacja nieruchomości

Moduł 5 Relacje i współpraca z klientem i podmiotami współzależnymi

1. Współpraca pośrednika z doradcą kredytowym, notariuszem, deweloperem
2. Szkolenia – obowiązkowe czy wartościowe?
3. Jak rozmawiać z klientem biura

Czas trwania kursu: **30 godzin** (Podana liczba godzin to szacunkowy czas potrzebny na całościowe opanowanie materiału, udzielenie odpowiedzi na pomocnicze pytania kontrolne oraz bezbłędne rozwiązanie testów sprawdzających).

Aby zakupić kurs zapraszamy na stronę www.crp.wroclaw.pl