

# 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 - Tworzenia umów usługi pośrednictwa**

**U2 - Poprawne tworzenie ofert**

**U3 - Prezentowania nieruchomości z uwzględnieniem potrzeb klienta**

**U4 - Efektywna współpracy z innymi pośrednikami**

**U5 - Przeprowadzanie „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.

# 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**.

Aby zakupić kurs zapraszamy na stronę [www.crp.wroclaw.pl](http://www.crp.wroclaw.pl)