



**RZESZOWSKIE STOWARZYSZENIE POSREDNIKÓW
W OBROTCIE NIERUCHOMOŚCIAMI,
UL GAŁĘŻOWSKIEGO 6, Rzeszów**

**PROGRAM EDUKACYJNY
POŚREDNIKÓW W OBROTCIE NIERUCHOMOŚCIAMI**

(zajęcia przy ul. Solarza 13a w Rzeszowie – sala szkoleniowa w budynku PEKAO SA)

Blok tematyczny	Lp. tematu	Tematyka wykładu
I		Działalność zawodowa - promowanie profesjonalizmu
	1.	Historia zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami w Polsce
	2.	Podstawy prawne wykonywania zawodu pośrednika w Polsce
	3.	Czynności pośrednictwa, obowiązki i zakres odpowiedzialności pośrednika
	4.	Zasady wykonywania zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami w krajach Unii europejskiej i innych krajach świata
	5.	Udział pośredników w życiu środowiska zawodowego
	6.	Etyka wykonywania zawodu
	7.	Doskonalenie zawodowe
II		RELACJE Z KLIENTAMI
	1.	Poszukiwanie potencjalnych klientów
	2.	Określenie potrzeb i wymagań klienta popytowego i podażowego
	3.	Uzgodnienie warunków współpracy pośrednika z klientem
	4.	Komunikacja z klientem i zdolności sprzedażowe
	5.	Budowanie relacji z klientem
	6.	Badanie rynku
	7.	Udzielanie informacji klientom
	8.	Doradztwo w zakresie rynku nieruchomości
III		REALIZACJA UMÓW Z KLIENTAMI
	1.	Swoboda umów i jej ograniczenia
	2.	Konstruowanie i zawarcie umowy pośrednictwa
	3.	Realizacja zobowiązań umownych
	4.	Ochrona danych osobowych
IV		USTALANIE STANU PRAWNEGO NIERUCHOMOŚCI
	1.	Podstawowe pojęcia i prawa do nieruchomości występujące na rynku. Ustalanie stanu prawnego na podstawie różnych źródeł informacji
	2.	Ustalanie stanu prawnego wg księgi wieczystej
	3.	Ustalanie oznaczenia nieruchomości wg ewidencji gruntów i budynków
	4.	Ustalanie przeznaczenia nieruchomości
	5.	Pozyskiwanie informacji o nieruchomości z innych źródeł

	6.	Obciążenie nieruchomości i uwarunkowania obrotu
V		DOKUMENTACJA TECHNICZNA NIERUCHOMOŚCI
	1.	Wykonanie pomiaru i opisanie nieruchomości
	2.	Techniczna ocena nieruchomości
	3.	Pozyskiwanie i ocena dokumentów technicznych dotyczących nieruchomości
	4.	Specyfika obsługi rynku nieruchomości
VI		MARKETING NIERUCHOMOŚCI
	1.	Podstawy marketing nieruchomości
	2.	Wykorzystanie reklamy w strategii marketingowej firmy
	3.	Plan marketingowy
	4.	Poszukiwanie potencjalnych nabywców lub najemców
	5.	Poszukiwanie ofert wg potrzeb klienta
	6.	Prezentacja nieruchomości
VII		ORGANIZACJA TRANSAKCJI
	1.	Prowadzenie negocjacji
	2.	Podstawowe rodzaje umów w obrocie nieruchomościami
	3.	Prawne, podatkowe i praktyczne aspekty transakcji związanych z nieruchomościami
	4.	Organizacja i przygotowanie transakcji
	5.	Finansowanie transakcji dotyczących nieruchomości
VIII		ZARZĄDZANIE BIUREM
	1.	Prawne i praktyczne aspekty działania przedsiębiorcy i jego obowiązki
	2.	podatkowe, finansowe i rachunkowe obowiązki przedsiębiorcy prowadzącego biuro pośrednictwa
	3.	Biznesowe aspekty prowadzenia biura pośrednictwa w obrocie nieruchomościami
	4.	Rozwój biura pośrednictwa w obrocie nieruchomościami
	5.	Zarządzanie jakością
	6.	Zarządzanie sytuacjami kryzysowymi