



Spatium
Development Group
Sp. z o.o.



Co o gruntach każdy pośrednik wiedzieć powinien?- szkolenie

Numer usługi 2024/06/03/43841/2169216

📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 27 h

📅 12.09.2024 do 14.09.2024

4 700,00 PLN brutto

4 700,00 PLN netto

174,07 PLN brutto/h

174,07 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Przedmiotowa usługa szkoleniowa skierowana jest dla osób dorosłych, które z własnej inicjatywy chcą podnieść swoje kompetencje, umiejętności lub kwalifikacji w branży nieruchomości. Szkolenie adresowane jest do osób chcących rozpocząć karierę w tym zawodzie lub rozwinąć swoje umiejętności. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	11-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	27
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Co o gruntach każdy pośrednik wiedzieć powinien?- szkolenie" prowadzi do samodzielnej realizacji zadań związanych z pośrednictwem w obrocie nieruchomościami m.in. poprzez naukę analizy rynku, pozyskiwania ofert,

negocjacji i obsługi klienta.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje zagrożenia w obrocie nieruchomościami gruntowymi.	identyfikuje potencjalne problemy prawne związane z nieruchomością gruntową	Wywiad swobodny
	ocenia ryzyko związane z inwestycją w nieruchomość gruntową	Wywiad swobodny
	doradza w zakresie minimalizacji ryzyka związanego z obrotem nieruchomościami gruntowymi	Wywiad swobodny
Wykorzystuje odpowiednie regulacje dotyczące rynku nieruchomości gruntowych.	wskazuje odpowiednie podstawy regulujące rynek nieruchomości gruntowych w Polsce	Wywiad swobodny
	interpretuje przepisy prawa dotyczące obrotu nieruchomościami gruntowymi	Wywiad swobodny
	określa koszty związane z obsługą klienta	Wywiad swobodny
Szacuje opłacalność współpracy z klientem.	ocenia potencjalne zyski z współpracy z klientem	Wywiad swobodny
	podejmuje decyzje o podjęciu współpracy z klientem na podstawie oceny opłacalności	Wywiad swobodny
Szuka wiedzy o cenach transakcyjnych i ofertowych.	wskazuje źródła informacji o cenach transakcyjnych i ofertowych nieruchomości gruntowych	Wywiad swobodny
	analizuje dane o cenach transakcyjnych i ofertowych nieruchomości gruntowych	Wywiad swobodny
Wykorzystuje pewność siebie i kompetencje w komunikacji z klientem sprzedającym.	nawiązuje kontakt z klientem sprzedającym i buduje z nim relację opartą na zaufaniu	Wywiad swobodny
	skutecznie przedstawia klientowi ofertę współpracy	Wywiad swobodny
Posługuje się narzędziami online (geoportale, EKW, Systemy Informacji Przestrzennej, mapy online).	korzysta z geoportali i EKW w celu uzyskania informacji o nieruchomości gruntowej	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

Program

1. Wprowadzenie i omówienie szkolenia.
2. Wynik finansowy pośrednika.
3. Metody pozyskiwania ofert.
4. Rola wiedzy i doświadczenia.
5. Analiza opłacalności.
6. Warsztat: problem z ustaleniem lokalizacji.
7. Wstępna weryfikacja własności i właściciela.
8. Warsztat: problem z drogą dojazdową.
9. Systemy Informacji Przestrzennej i narzędzia online.
10. Szacowanie potencjalnych sposobów zagospodarowania nieruchomości.
11. Podstawowe dokumenty.
12. Warsztat: wpływ lokalizacji na potencjał.
13. Wady oświadczeń woli.
14. Warsztat: egzekucja w toku.
15. Ceny ofertowe i transakcyjne.
16. Warsztat: udział i udział ze wskazaniem.
17. Przeznaczenie i sposób użytkowania.
18. Warsztat: wpływ zabudowy sąsiedzkiej.
19. Podstawy podziałów geodezyjnych.
20. Warsztat: przewaga komunikacji nad wiedzą.
21. Nowelizacja planowania przestrzennego.
22. Warsztat: analiza treści MPZP.
23. Obrót nieruchomościami rolnymi.
24. Warsztat: działka rolna na terenie miasta.
25. Niestandardowa praca na rzecz strony kupującej.

Szkolenie trwa 27 godzin dydaktycznych (3 dni). Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 20. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Wprowadzenie i omówienie szkolenia. Wynik finansowy pośrednika.	Krzysztof Derdzikowski	12-09-2024	08:00	10:00	02:00
2 z 13 Metody pozyskiwania ofert. Rola wiedzy i doświadczenia.	Krzysztof Derdzikowski	12-09-2024	10:15	12:30	02:15
3 z 13 Analiza opłacalności. Warsztat: problem z ustaleniem lokalizacji.	Krzysztof Derdzikowski	12-09-2024	13:00	14:30	01:30
4 z 13 Wstępna weryfikacja własności i właściciela. Warsztat: problem z drogą dojazdową.	Krzysztof Derdzikowski	12-09-2024	14:30	15:30	01:00
5 z 13 Systemy Informacji Przestrzennej i narzędzia online. Szacowanie potencjalnych sposobów zagospodarowania nieruchomości.	Krzysztof Derdzikowski	13-09-2024	08:00	10:00	02:00
6 z 13 Podstawowe dokumenty. Warsztat: wpływ lokalizacji na potencjał.	Krzysztof Derdzikowski	13-09-2024	10:15	12:30	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 13 Wady oświadczeń woli. Warsztat: egzekucja w toku.	Krzysztof Derdzikowski	13-09-2024	13:00	14:30	01:30
8 z 13 Ceny ofertowe i transakcyjne. Warsztat: udział i udział ze wskazaniem. Przeznaczenie i sposób użytkowania.	Krzysztof Derdzikowski	13-09-2024	14:30	15:30	01:00
9 z 13 Warsztat: wpływ zabudowy sąsiedzkiej. Podstawy podziałów geodezyjnych.	Krzysztof Derdzikowski	14-09-2024	08:00	10:00	02:00
10 z 13 Warsztat: przewaga komunikacji nad wiedzą. Nowelizacja planowania przestrzennego	Krzysztof Derdzikowski	14-09-2024	10:15	12:30	02:15
11 z 13 Warsztat: analiza treści MPZP. Obrót nieruchomościami rolnymi. Warsztat: działka rolna na terenie miasta.	Krzysztof Derdzikowski	14-09-2024	13:00	14:30	01:30
12 z 13 Niestandardowa praca na rzecz strony kupującej.	Krzysztof Derdzikowski	14-09-2024	14:30	15:00	00:30
13 z 13 Walidacja usługi	-	14-09-2024	15:00	15:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 700,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	174,07 PLN
Koszt osobogodziny netto	174,07 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Krzysztof Derdzikowski

Ekspert z wieloletnim doświadczeniem w inwestycjach w grunty, znany ze swojego unikalnego podejścia do trudnych przypadków i sytuacji uznawanych za niemożliwe do rozwiązania. Jego kreatywność i umiejętność przekształcania wyzwań w nieruchomościowe przygody sprawiają, że jest cenionym specjalistą w branży. Krzysztof regularnie dzieli się swoją wiedzą na prestiżowych branżowych wydarzeniach, takich jak kurs ASBIRO, Recamp, Potencjał Kamienic, Handel Mieszkaniami Grzegorza Grabowskiego oraz szkolenia z pozyskiwania i obsługi trudnych nieruchomości prowadzone przez Jerzego Sempowicza i Dawida Dudka. Jego zaangażowanie i pasja do branży nieruchomości sprawiają, że uczestnicy jego szkoleń zdobywają praktyczne i aktualne umiejętności, które mogą natychmiast wykorzystać w swojej pracy. Dzięki doświadczeniu i innowacyjnemu podejściu, Krzysztof Derdzikowski jest nie tylko mentorem, ale również inspiracją dla wielu profesjonalistów w dziedzinie inwestycji gruntowych. Posiada co najmniej 120 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 24 miesiącach wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia. Email: kderdzikowski@strefa.pro.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe, testy, ankiety.

Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut.
- Szkolenie trwa 27 godzin dydaktycznych.
- Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi.
- Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.**
- Cena usługi rozwojowej nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, koszty dojazdu i zakwaterowania.

- Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

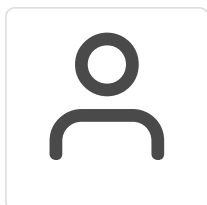
Adres

ul. 3 Maja 8
35-030 Rzeszów
woj. podkarpackie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Ewa Wąsowicz

E-mail ewa.wasowicz@spatiumdg.pl

Telefon (+48) 733 250 350