



Spatium
Development Group
Sp. z o.o.



Nowe trendy w obrocie nieruchomościami i rekrutacji w XXI wieku - szkolenie

Numer usługi 2024/06/06/43841/2174044

📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 36 h

📅 25.10.2024 do 09.11.2024

6 300,00 PLN brutto

6 300,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Przedmiotowa usługa szkoleniowa dedykowana jest właścicielom i managerom przedsiębiorstwa na kierowniczych stanowiskach w branży nieruchomości, którzy chcą odpowiedzialnie i skutecznie realizować cele w zakresie zarządzania biurem nieruchomości i rekrutacji pracowników.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	24-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	36
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Nowe trendy w obrocie nieruchomościami i rekrutacji w XXI wieku - szkolenie" przygotowuje do samodzielnej i skutecznej rekrutacji, co w efekcie umożliwia zwiększenie zespołów oraz podniesienie obrotów firmy. Plan szkolenia, dodatkowo skoncentrowany na rynku inwestycji deweloperskich w Polsce, dostarcza uczestnikom niezbędnych

informacji i umiejętności, aby lepiej zrozumieć i wykorzystać trendy panujące na rynku nieruchomości, zarówno w procesach rekrutacyjnych, jak i inwestycyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
	ocenia obecny stan zespołu, plusy i zagrożenia	Wywiad swobodny
	identyfikuje pułapki w rekrutacji	Wywiad swobodny
Analizuje aktualnie prowadzone rozmowy.	identyfikuje mocne i słabe strony swojej aktualnej rekrutacji	Wywiad swobodny
	ocenia swoje obecne metody rekrutacji	Wywiad swobodny
	identyfikuje obszary do poprawy i planuje konkretne zmiany	Wywiad swobodny
Ocenia czas poświęcony na rekrutację.	analizuje czas poświęcony na różne formy i poziomy rekrutacji.	Wywiad swobodny
	optymalizuje procesy, aby zwiększyć efektywność rekrutacji.	Wywiad swobodny
Tworzenie wizji świadomej rekrutacji.	planuje działania mające na celu realizację tej wizji	Wywiad swobodny
Prowadzi rozmowy rekrutacyjne.	przeprowadza rozmowy rekrutacyjne według zaplanowanych etapów	Wywiad swobodny
	ocenia kwalifikacje kandydatów i podejmuje decyzje dotyczące dalszych kroków	Wywiad swobodny
Identyfikuje źródła pozyskiwania kandydatów.	analizuje różne źródła pozyskiwania kandydatów	Wywiad swobodny
Przygotowuje analizy rynkowe.	przeprowadza analizy rynkowe dotyczące działalności deweloperskiej	Wywiad swobodny
	interpretuje wyniki analiz	Wywiad swobodny
Rozumienie proces inwestycyjny.	identyfikuje typy inwestycji deweloperskich oraz ich udział w rynku mieszkaniowym i komercyjnym	Wywiad swobodny
Interpretuje regulacje prawne.	identyfikuje kluczowe przepisy prawa dotyczących rynku deweloperskiego	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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

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

Program

Dzień I

1. Analiza przeszłości i stan obecny

- 29 pułapek jakie należy ominąć ! Dodamy kolejne ?

2. Dziesięć pierwszych Agentów

- Analizy każdej płaszczyzny w kontekście 10 przykładów - Dyskusja
- Moje, Twoje, Nasze błędy. Wartość dodana.
- Straty i czy na pewno ? Wnioski.
- Wprowadzone zmiany.
- Charakterystyka plusy i minusy

3. Ćwiczenia i warsztaty

- Twoja Rekrutacja dzisiaj

4. Analiza. Co robię dobrze?

- Co jest do poprawy, co chcę zmienić?
- W jaki sposób dzisiaj rekrutuję ?
- Co mogę robić lepiej ?
- Co planujemy zmienić?
- Analiza aktualnie prowadzonych rozmów – warsztat.

5. Ile czasu poświęcam obecnie na rekrutację?

- Formy i poziomy rekrutacji

6. Twoja wizja. W jaki sposób przygotować się do świadomej rekrutacji?

Dzień II

1. Co mogę, chcę i powinienem Ci dać Agencji?

- Modele współpracy i zakres usług dla Agenta, partner w biznesie czy pracownik?

2. Budujemy swoją prezentację.

- Elementy Twojej układanki.
- Moja prezentacja – przykład.

3. Mój awatar czy awatary?

- Moja wizja, a zmiany pokoleń jak się dostosować?

4. Mój Zespół za rok, dwa, pięć.

- Do czego zmierzam?

5. Plan do końca roku, co chcę, muszę zrobić i kto może mi pomóc?

- Nie ma litości, robimy szczegółowy plan

6. Zadania, czyli co chcesz zrealizować w ciągu miesiąca?

- Uruchoć swoje źródła pozyskiwania kandydatów.

7. Źródła pozyskiwania Kandydatów

- Źródła z jakich jak korzystam z jakich korzysta świat?
- Inne formy rekrutacji jakie wykonuję
- Plan warsztatów dla Agentów - warsztat
- Plan seminarium dla Agentów - warsztat

8. Rozmowa rekrutacyjna

- Ja rekruter czy wsparcie ? Formy warunków umowy z rekruterem

9. Odrób lekcje przed spotkaniem

- O co i kiedy zapytać, warsztaty. O co Ci właściwie chodzi?

7. Przebieg rozmowy

- Obszary niezbędne do poruszenia
- Rozmowa rekrutacyjna etapy
- Przygotowanie
- Rozwinięcie
- Zakończenie
- Pierwsze spotkanie
- Drugie spotkanie czy będzie, a może więcej ?
- Jakie dalsze kroki ?
- Kwalifikacja kandydata

Dzień III

1. Wprowadzenie do działalności deweloperów

- Przedstawienie kluczowych informacji na temat działalności deweloperów oraz ich roli na rynku nieruchomości.

2. Rodzaje inwestycji deweloperskich

- Omówienie różnych rodzajów i typów inwestycji deweloperskich dostępnych na polskim rynku.

3. Udział inwestycji deweloperskich w rynku

- Analiza udziału inwestycji deweloperskich zarówno w segmencie mieszkaniowym, jak i komercyjnym.

4. Bieżące analizy rynkowe

- Przeprowadzenie bieżących analiz rynkowych z udziałem uczestników oraz dyskusja nad ich wynikami.

5. Prognozy na rozwój rynku deweloperskiego

- Przedstawienie prognoz dotyczących dalszego rozwoju rynku deweloperskiego, włączając w to warsztatowe elementy dla lepszego zrozumienia trendów.

6. Współpraca z deweloperami

- Omówienie pól współpracy doradców/agentów rynku nieruchomości z deweloperami w obszarach takich jak wyszukiwanie lokalizacji, analiza lokalizacji oraz przygotowanie inwestycji.

Dzień IV

1. Proces inwestycyjny

- Prowadzenie warsztatu dotyczącego procesu inwestycyjnego w projektach deweloperskich "krok po kroku".

2. Okołoorynkowy zawrót głowy: Regulacje prawne

- Omówienie regulacji prawnych dotyczących działalności deweloperskiej oraz umów i standardów regulujących dzisiejszy rynek deweloperski.

3. Umowy pośrednictwa z deweloperami

- Analiza umów pośrednictwa oraz innych umów regulujących współpracę pośrednika/agenta z deweloperami, z elementami warsztatu dla lepszego zrozumienia ich zastosowania i implikacji.

4. Walidacja usługi

Szkolenie adresowane jest właścicielom i managerom przedsiębiorstwa na kierowniczych stanowiskach w branży nieruchomości, którzy chcą odpowiedzialnie i skutecznie realizować cele w zakresie zarządzania biurem nieruchomości i rekrutacji pracowników.

Szkolenie trwa 36 godzin dydaktycznych (4 dni). Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi. 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: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Analiza przeszłości i stan obecny	Iwona Kwiatkowska	25-10-2024	08:00	10:00	02:00
2 z 16 Dziesięć pierwszych Agentów. Ćwiczenia i warsztaty	Iwona Kwiatkowska	25-10-2024	10:15	12:30	02:15
3 z 16 Analiza. Co robię dobrze? Ile czasu poświęcam obecnie na rekrutację?	Iwona Kwiatkowska	25-10-2024	13:00	14:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 16 Twoja wizja. W jaki sposób przygotować się do świadomej rekrutacji?	Iwona Kwiatkowska	25-10-2024	14:30	15:30	01:00
5 z 16 Co mogę, chcę i powinienem Ci dać Agencji? Budujemy swoją prezentację. Mój awatar czy awatary?	Iwona Kwiatkowska	26-10-2024	08:00	10:00	02:00
6 z 16 Mój Zespół za rok, dwa, pięć. Plan do końca roku, co chcę, muszę zrobić i kto może mi pomóc?	Iwona Kwiatkowska	26-10-2024	10:15	12:30	02:15
7 z 16 Zadania, czyli co chcesz zrealizować w ciągu miesiąca? Źródła pozyskiwania Kandydatów. Rozmowa rekrutacyjna	Iwona Kwiatkowska	26-10-2024	13:00	14:00	01:00
8 z 16 Odrób lekcje przed spotkaniem. Przebieg rozmowy.	Iwona Kwiatkowska	26-10-2024	14:00	15:30	01:30
9 z 16 Wprowadzenie do działalności deweloperów. Rodzaje inwestycji deweloperskich	Ilona Mastalerz	08-11-2024	08:00	10:00	02:00
10 z 16 Udział inwestycji deweloperskich w rynku	Ilona Mastalerz	08-11-2024	10:15	12:30	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 16 Bieżące analizy rynkowe. Prognozy na rozwój rynku deweloperskiego	Ilona Mastalerz	08-11-2024	13:00	14:30	01:30
12 z 16 Współpraca z developerami	Ilona Mastalerz	08-11-2024	14:30	15:30	01:00
13 z 16 Proces inwestycyjny	Ilona Mastalerz	09-11-2024	08:00	10:00	02:00
14 z 16 Okołoorynkowy zawrót głowy: Regulacje prawne	Ilona Mastalerz	09-11-2024	10:15	12:30	02:15
15 z 16 Umowy pośrednictwa z developerami	Ilona Mastalerz	09-11-2024	13:00	15:00	02:00
16 z 16 Walidacja usługi	-	09-11-2024	15:00	15:30	00:30

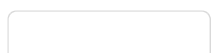
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 300,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 300,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2





Ilona Mastalerz

Od ponad dekady działa w branży nieruchomości jako praktyk i szkoleniowiec, zdobywając szerokie doświadczenie i uznanie. Jest pionierką w szkoleniu z organizacji Domów Otwartych w różnych miastach Polski oraz specjalistką w pracy na wyłączność z klientami kupującymi i w tematach gwarantowanych wynagrodzeń.

Brała udział w licznych prestiżowych szkoleniach międzynarodowych, odwiedzając takie miejsca jak Berlin, Rzym, Porto, Lizbona, Barcelona, oraz uczestnicząc w wielu wydarzeniach w Polsce. Jest autorką cenionego szkolenia na temat Ewolucji systemów wynagrodzeń w branży nieruchomości. Współorganizuje PRO-PER-TY Polska, prowadzące Ogólnopolskie Centrum Szkoleń, zarządzając biurami w Katowicach, Krakowie i Warszawie. Aktywnie występuje jako prelegentka i organizatorka innowacyjnych wydarzeń, w tym pierwszej konferencji online dla klientów z branży nieruchomości. Jest autorką wielu artykułów dotyczących rynku nieruchomości, co potwierdza jej ekspercką wiedzę i zaangażowanie w rozwój branży.

Jej praktyczne podejście, połączone z bogatym doświadczeniem i zaangażowaniem w rozwój rynku nieruchomości, sprawia, że jest cenionym trenerem, który inspiruje i edukuje kolejne pokolenia profesjonalistów. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia. Email: ilona.mastalerz@pro-per-ty.pl.



2 z 2

Iwona Kwiatkowska

Od ponad 20 lat praktyk zawodowy i szkoleniowiec w branży nieruchomości. Przygotowanie merytoryczne (zarządzanie i pośrednictwo w obrocie nieruchomościami, finansowanie inwestycji ze wsparciem środków unijnych i ich rozliczenia, komunikacja i negocjacje, kursy trenerskie w kraju i za granicą, inne specjalistyczne kursy i szkolenia) oraz wieloletnie doświadczenie w aktywnej pracy na rynku nieruchomości i zarządzaniu zespołem, umiejętnie wykorzystuje w dzieleniu się wiedzą z innymi. Od ponad 12 lat prowadzi szkolenia z zakresu szkoleń, które skupiają się na rozwijaniu umiejętności interpersonalnych i komunikacyjnych, obsługi sprzedaży i wynajmu nieruchomości, audytu nieruchomości, marketingu, strategii rozwoju działalności, negocjacji i zarządzanie zespołem. Wszystkie te lata pracy i doświadczeń umożliwiły zebranie wokół swoich projektów zespołu najlepszych specjalistów i praktyków w wielu dziedzinach; znakomitych sprzedawców, inwestorów, szkoleniowców i trenerów, inżynierów, architektów i wykonawców robót budowlanych. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia. Email: iwonakwiatkowska2@gmail.com.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe, ankiety, test.

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 dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 36 godzin dydaktycznych.
- **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

al. Armii Krajowej 21/B2
35-307 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