



Spatium
Development Group
Sp. z o.o.



Co o gruntach każdy pośrednik wiedzieć powinien? - szkolenie

Numer usługi 2024/11/13/43841/2409171

📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 27 h

📅 03.03.2025 do 09.05.2025

4 650,00 PLN brutto

4 650,00 PLN netto

172,22 PLN brutto/h

172,22 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	02-03-2025
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" przygotowuje do samodzielnej realizacji zadań związanych z pośrednictwem w obrocie nieruchomościami m.in. poprzez naukę analizy rynku, pozyskiwania ofert,

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

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.
26. Walidacja efektów usługi.

Szkolenie adresowane jest dla osób dorosłych, które z własnej inicjatywy chcą podnieść swoje kompetencje, umiejętności lub kwalifikacji w branży nieruchomości. Szkolenie trwa 27 godzin dydaktycznych (3 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 Wprowadzenie i omówienie szkolenia. Wynik finansowy pośrednika.	Iwona Kwiatkowska	03-03-2025	08:00	10:00	02:00
2 z 16 Przerwa	Iwona Kwiatkowska	03-03-2025	10:00	10:15	00:15
3 z 16 Metody pozyskiwania ofert. Rola wiedzy i doświadczenia.	Iwona Kwiatkowska	03-03-2025	10:15	12:30	02:15
4 z 16 Przerwa	Iwona Kwiatkowska	03-03-2025	12:30	13:15	00:45
5 z 16 Analiza opłacalności. Warsztat: problem z ustaleniem lokalizacji. Wstępna weryfikacja własności i właściciela. Warsztat: problem z drogą dojazdową.	Iwona Kwiatkowska	03-03-2025	13:15	15:45	02:30
6 z 16 Systemy Informacji Przestrzennej i narzędzia online. Szacowanie potencjalnych sposobów zagospodarowania nieruchomości.	Iwona Kwiatkowska	08-05-2025	08:00	10:00	02:00
7 z 16 Przerwa	Iwona Kwiatkowska	08-05-2025	10:00	10:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 16 Podstawowe dokumenty. Warsztat: wpływ lokalizacji na potencjał.	Iwona Kwiatkowska	08-05-2025	10:15	12:30	02:15
9 z 16 Przerwa	Iwona Kwiatkowska	08-05-2025	12:30	13:15	00:45
10 z 16 Wady oświadczeń woli. Warsztat: egzekucja w toku. Ceny ofertowe i transakcyjne. Warsztat: udział i udział ze wskazaniem. Przeznaczenie i sposób użytkowania.	Iwona Kwiatkowska	08-05-2025	13:15	15:45	02:30
11 z 16 Warsztat: wpływ zabudowy sąsiedzkiej. Podstawy podziałów geodezyjnych.	Iwona Kwiatkowska	09-05-2025	08:00	10:00	02:00
12 z 16 Przerwa	Iwona Kwiatkowska	09-05-2025	10:00	10:15	00:15
13 z 16 Warsztat: przewaga komunikacji nad wiedzą. Nowelizacja planowania przestrzennego	Iwona Kwiatkowska	09-05-2025	10:15	12:30	02:15
14 z 16 Przerwa	Iwona Kwiatkowska	09-05-2025	12:30	13:15	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 16 Warsztat: analiza treści MPZP: Obrót nieruchomością mi rolnymi. Warsztat: działka rolna na terenie miasta. Niestandardowa praca na rzecz strony kupującej.	Iwona Kwiatkowska	09-05-2025	13:15	15:15	02:00
16 z 16 Walidacja efektów usługi	Iwona Kwiatkowska	09-05-2025	15:15	15:45	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 650,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 650,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	172,22 PLN
Koszt osobogodziny netto	172,22 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

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 również 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, 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.
- **Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.**
- Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983).

Adres

ul. Podpromie 12
35-051 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