



Instytut Rozwoju
Kompetencji
Skeleton KLAUDIA
JASIŃSKA

Brak ocen dla tego dostawcy

Pośrednik w obrocie nieruchomościami

Numer usługi 2025/04/29/118749/2717955

📍 mieszana (zdalna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 60 h

📅 10.06.2025 do 07.07.2025

1 400,00 PLN brutto

1 400,00 PLN netto

23,33 PLN brutto/h

23,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Prawo i administracja / Prawo administracyjne
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Kurs jest adresowany do osób pracujących w biurach nieruchomości jak również nowych osób zamierzających wejść na rynek nieruchomości i otworzyć biuro nieruchomości. Zapraszamy wszystkie osoby zainteresowane obrotem nieruchomościami.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	19
Data zakończenia rekrutacji	06-06-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (zdalna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	60
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia „Pośrednik w obrocie nieruchomościami” jest przygotowanie słuchaczy do wykonywania zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami lub uzupełnienie wiedzy dla osób już pracujących w zawodzie poprzez przekazanie informacji dotyczących istotnych przepisów i zagadnień w gospodarce nieruchomościami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą niezbędną do wykonywania zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami,	-charakteryzuje typy nieruchomości -sprawdza stan nieruchomości -sprawdza dokumentację techniczną nieruchomości -planuje i przeprowadza transakcje kupna i sprzedaży na rynku nieruchomości,	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

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

tak

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

tak

Program

1.DZIAŁALNOŚĆ ZAWODOWA - PROMOWANIE PROFESJONALIZMU – 5 godz. Forma zdalna

- PODSTAWY PRAWNE WYKONYWANIA ZAWODU POŚREDNIKA W POLSCE
- CZYNNOŚCI POŚREDNICTWA, OBOWIĄZKI I ZAKRES ODPOWIEDZIALNOŚCI POŚREDNIKA
- ZASADY WYKONYWANIA ZAWODU POŚREDNIKA W OBROcie NIERUCHOMOŚCIAMI W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ
- ETYKA WYKONYWANIA ZAWODU
- DOSKONALENIE ZAWODOWE

2.RELACJE Z KLIENTAMI - 5 godz. Forma zdalna w czasie rzeczywistym

- POSZUKIWANIE POTENCJALNYCH KLIENTÓW
- OKREŚLENIE POTRZEB I WYMAGAŃ KLIENTA POPYTOWEGO I PODAŻOWEGO
- UZGODNIENIE WARUNKÓW WSPÓŁPRACY POŚREDNIKA Z KLIENTEM

- KOMUNIKACJA Z KLIENTEM I ZDOLNOŚCI SPRZEDAŻOWE
- BUDOWANIE RELACJI Z KLIENTEM
- BADANIE RYNKU
- UDZIELANIE INFORMACJI KLIENTOM
- DORADZTWO W ZAKRESIE RYNKU NIERUCHOMOŚCI

3.REALIZACJA UMÓW Z KLIENTAMI - 6 godz. Forma zdalna w czasie rzeczywistym

- SWOBODA UMÓW I JEJ OGRANICZENIA
- KONSTRUOWANIE I ZAWARCIE UMOWY POŚREDNICTWA
- REALIZACJA ZOBOWIĄZAŃ UMOWNYCH
- OCHRONA DANYCH OSOBOWYCH

4.USTALANIE STANU NIERUCHOMOŚCI - 12 godz. Forma zdalna w czasie rzeczywistym

- PODSTAWOWE POJĘCIA I PRAWA DO NIERUCHOMOŚCI WYSTĘPUJĄCE NA RYNKU. USTALANIE STANU PRAWNEGO NA PODSTAWIE RÓŻNYCH ŹRÓDEŁ INFORMACJI
- USTALANIE STANU PRAWNEGO NIERUCHOMOŚCI WG KSIĘGI WIECZYTEJ
- USTALANIE STANU NIERUCHOMOŚCI WG EWIDENCJI GRUNTÓW I BUDYNKÓW
- USTALANIE PRZEZNACZENIA NIERUCHOMOŚCI
- POZYSKIWANIE INFORMACJI O NIERUCHOMOŚCIACH Z INNYCH ŹRÓDEŁ
- PORÓWNANIE STANU NIERUCHOMOŚCI USTALONEGO NA PODSTAWIE DOKUMENTÓW ZE STANEM RZECZYWISTYM
- OBCIĄŻENIA NIERUCHOMOŚCI I UWARUNKOWANIA OBROTU

5.DOKUMENTACJA TECHNICZNA NIERUCHOMOŚCI - 8 godz. Forma zdalna

- ZASADY WYKONYWANIA POMIARU I OPISU NIERUCHOMOŚCI
- TECHNICZNA OCENA NIERUCHOMOŚCI
- POZYSKIWANIE I OCENA DOKUMENTÓW TECHNICZNYCH DOTYCZĄCYCH NIERUCHOMOŚCI ORAZ ICH WERYFIKACJA
- SPECYFIKA OBSŁUGI RYNKU PIERWOTNEGO

6.MARKETING NIERUCHOMOŚCI - 4 godz. Forma zdalna

- PODSTAWY MARKETINGU NIERUCHOMOŚCI
- WYKORZYSTANIE REKLAMY NIERUCHOMOŚCI W STRATEGII MARKETINGOWEJ FIRMY
- PLAN MARKETINGOWY
- POSZUKIWANIE POTENCJALNYCH NABYWCÓW LUB NAJEMCÓW
- POSZUKIWANIE OFERT WG POTRZEB KLIENTA
- PREZENTACJA NIERUCHOMOŚCI

7.ORGANIZACJA TRANSAKCJI-17 godz. Forma zdalna

- PROWADZENIE NEGOCJACJI
- ORGANIZACJA TRANSAKCJI SPRZEDAŻY NIERUCHOMOŚCI
- ORGANIZACJA TRANSAKCJI NAJMU NIERUCHOMOŚCI
- FINANSOWANIE TRANSAKCJI DOTYCZĄCYCH NIERUCHOMOŚCI

8.ZARZĄDZANIE BIUREM-3 godz. Forma zdalna

- PRAWNE I PRAKTYCZNE ASPEKTY DZIAŁANIA PRZEDSIĘBIORCY I JEGO OBOWIĄZKI
- PODATKOWE, FINANSOWE I RACHUNKOWE OBOWIĄZKI PRZEDSIĘBIORCY PROWADZĄCEGO BIURO POŚREDNICTWA W OBROcie NIERUCHOMOŚCIAMI
- BIZNESOWE ASPEKTY PROWADZENIA BIURA POŚREDNICTWA W OBROcie NIERUCHOMOŚCIAMI
- ROZWÓJ BIURA POŚREDNICTWA W OBROcie NIERUCHOMOŚCIAMI
- ZARZĄDZANIE JAKOŚCIĄ
- ZARZĄDZANIE SYTUACJAMI KRYZYSOWYMI

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	23,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	23,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Klaudia Miller

Klaudia Miler to doświadczony trener oraz pośrednik w obrocie nieruchomościami, posiadająca szeroką wiedzę i umiejętności w zakresie rynku nieruchomości, negocjacji oraz obsługi klienta. Z ponad 7-letnim doświadczeniem w branży nieruchomości, Klaudia z powodzeniem prowadziła liczne

szkolenia dla pośredników, doradców i inwestorów, przekazując praktyczną wiedzę niezbędną do skutecznej pracy w tym dynamicznie rozwijającym się sektorze.

Jej podejście do szkolenia łączy teoretyczne podstawy rynku nieruchomości z praktycznymi umiejętnościami, umożliwiając uczestnikom zdobycie konkretnej wiedzy, która sprawdzi się w codziennej pracy. Klaudia specjalizuje się w tematach związanych z negocjacjami, prezentacją ofert nieruchomości oraz efektywnym zarządzaniem procesami sprzedaży i wynajmu nieruchomości. Dodatkowo, w swoich szkoleniach kładzie szczególny nacisk na rozwój kompetencji miękkich, takich jak budowanie relacji z klientem, aktywne słuchanie i rozwiązywanie problemów.

Jako trener, Klaudia łączy pasję do nieruchomości z praktycznymi technikami, oferując uczestnikom narzędzia, które pomagają im osiągnąć sukces w swojej pracy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają kompletny zestaw profesjonalnych materiałów edukacyjnych, które zostały starannie przygotowane z myślą o maksymalnym wsparciu procesu nauki – zarówno od strony teoretycznej, jak i praktycznej. W skład pakietu wchodzi szczegółowe skrypty szkoleniowe, zawierające najważniejsze treści merytoryczne z zakresu omawianej tematyki, a także liczne wskazówki i przykłady możliwe do zastosowania w codziennej pracy zawodowej. Po ukończeniu szkolenia każdy uczestnik otrzyma również imienny certyfikat, potwierdzający zdobycie nowych kwalifikacji i kompetencji. Dokument ten może stanowić cenne uzupełnienie CV oraz istotny atut w ubieganiu się o zatrudnienie lub awans. Dzięki otrzymanym materiałom uczestnicy zyskają trwały dostęp do wiedzy i narzędzi, które pozwolą im skutecznie wykorzystywać zdobyte umiejętności także po zakończeniu kursu.

Warunki uczestnictwa

Uczestnikami kursu mogą być osoby posiadające min. wykształcenie średnie. Nie wymagamy żadnej specjalistycznej wiedzy ani doświadczenia.

Informacje dodatkowe

przerwa nie jest wliczona w czas szkolenia

Warunki techniczne

Usługa realizowana zdalnie poprzez platformy Zoom. Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji: •Komputer stacjonarny/laptop z dostępem do Internetu

•Sprawny mikrofon i kamera internetowa (lub zintegrowane z laptopem). Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: download 8 mb/s, upload 8 mb/s, ping 15 ms

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: Zalecamy wykorzystanie aktualnej wersji przeglądarki CHROME (zarówno na komputerach z systemem operacyjnym Windows jak i Apple

Kontakt

Klaudia Jasińska

E-mail biuro@skeleton.com.pl



Telefon (+48) 786 183 809