



HANNA HADRYŚ .

Brak ocen dla tego dostawcy

Od zera do Eksperta - wszystko co musisz wiedzieć o kredytach hipotecznych, aby móc sprawnie funkcjonować na rynku finansowym.

Numer usługi 2025/06/30/186265/2845809

📍 Zielona Góra / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 29.10.2025 do 31.10.2025

4 500,00 PLN brutto

4 500,00 PLN netto

187,50 PLN brutto/h

187,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Finanse i bankowość / Finanse i doradztwo finansowe
Grupa docelowa usługi	Kurs przeznaczony jest dla osób, które chcą 1. rzetelnie 2. skutecznie, 3. sprawnie, poruszać się po rynku finansowym dopasowując dla swoich Klientów najlepsze oferty kredytu hipotecznego. Poznając tajniki pracy eksperta hipotecznego zbudujesz trwałe relacje z Klientem. Kurs skierowany jest do osób chcących działać na rynku kredytów hipotecznych.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	13-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Od zera do Eksperta - wszystko co musisz wiedzieć o kredytach hipotecznych, aby móc sprawnie funkcjonować na rynku finansowym - to kurs, dzięki któremu będziesz miał możliwość skutecznie oraz rzetelnie dopasować ofertę kredytu hipotecznego dla swojego Klienta. Dzięki wiedzy zdobytej na kursie dowiesz się, czym jest, jak działa, jakie są możliwości udzielenia kredytu hipotecznego oraz jak skutecznie działać ze swoim Klientem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Pozyskanie i wykorzystanie podstawowej wiedzy z zakresu kredytów hipotecznych	Uczestnik wykorzystuje zdobytą wiedzę w rozmowie z potencjalnym klientem.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Uczestnik kursu potrafi rozróżnić podstawowe zagadnienia i objaśnić je potencjalnemu Klientowi	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Tworzenie symulacji kredytu hipotecznego w oparciu o pozyskane od klienta dane.	Na podstawie uzyskanych danych, uczestnik tworzy symulacje i prawidłowo ją odczytuje wyjaśniając poszczególne etapy.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Uczestnik kursu trafnie wybiera dla Klienta najkorzystniejszą ofertę	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Pozyskanie wiedzy dotyczącej procesu uzyskania dla Klienta kredytu hipotecznego.	Uczestnik kursu na podstawie pracy na wzorach dokumentów niezbędnych w procesie, kompletuje dokumenty tak, aby były gotowe do złożenia wniosku w banku.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Uczestnik kursu prawidłowo komunikuje się z instytucjami, które biorą udział w procesie kredytowym.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Pozyskanie wiedzy nt. technik sprzedaży usług doradczych	Uczestnik kursu na podstawie pozyskanej wiedzy, jest w stanie odpowiednio poprowadzić Klienta przez wybór odpowiedniego produktu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

Różnica pomiędzy ramowym planem a harmonogramem wynika z nieuwzględnienia 30 minutowej przerwy na lunch w czasie kursu.

Dzień 1. - Fundamenty wiedzy o kredytach hipotecznych

1. 1. Wprowadzenie do roli eksperta finansowego (9:00-10:30)

- Kim jest ekspert finansowy i jaka jest jego rola?
- Kompetencje twarde i miękkie - co jest niezbędne?
- Etyka i odpowiedzialność zawodowa.

1. Kredyt hipoteczny - podstawy (10:30-12:30)

- Definicja i rodzaje kredytów hipotecznych.
- Czym się różni kredyt hipoteczny od innych zobowiązań kredytowych.
- Strony uczestniczące w procesie.

1. Przerwa na Lunch (12:30-13:00)

2. Kluczowe pojęcia (13:00-15:30)

- WIBOR/WIRON, marża, RRSO, LTV, zdolność kredytowa
- Rodzaje rat: równe vs malejące.
- Koszty dodatkowe: prowizje, ubezpieczenia, opłaty notarialne.

1. Q&A (15:30-17:00)

Dzień 2. Proces udzielania kredytu krok po kroku

1. 1. Proces udzielania kredytów krok po kroku (9:00-11:30)

- Od wniosku do wypłaty środków.
- Wymagane dokumenty.
- Weryfikacja zdolności kredytowej klienta

1. Analiza ofert banków - jak porównywać kredyty? (11:30-13:00)

- Praca z kalkulatorami kredytowymi.
- Rzeczywista Roczna Stopa Oprocentowania - jak ją interpretować?
- Wady i zalety poszczególnych ofert.

1. Przerwa na Lunch (13:00-13:30)

2. Trudne przypadki i nietypowe sytuacje (13:30-16:00)

- Klient bez stałego dochodu.
- Współkredytobiorcy, rozdzielnosc majątkowa, wkład własny i darowizny.
- Opóźnienia w BIK, zadłużenia.

1. Q&A (16:00-17:00)

Dzień 3. - Praktyka, techniki sprzedażowe i trudne przypadki

1. 1. Praca z klientem (8:00-10.30)

- Jak zbierać potrzeby i oczekiwania klienta?

- Jak przeprowadzić wywiad kredytowy?
- Budowanie relacji i zaufania.
- Przygotowanie oferty "Szytej na miarę"
- Praca z emocjami i obiekcjami klienta.

1. Techniki sprzedaży usług doradczych (10:30-12:30)

- Sprzedaż doradcza vs sprzedaż produktowa.
- Techniki perswazji i język korzyści.
- Najczęstsze błędy - jak ich unikać?

1. Praca w parach : klient- ekspert (12:30-14:30)

2. Przerwa na lunch (14:30-15:00)

3. Q&A, podsumowanie szkolenia (15:00-16:00)

4. Walidacja (16:00-17:00)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Fundamenty wiedzy o kredytach hipotecznych	Hanna Hadryś	29-10-2025	09:00	17:00	08:00
2 z 4 Proces udzielania kredytu krok po kroku	Hanna Hadryś	30-10-2025	09:00	17:00	08:00
3 z 4 Praktyka, techniki sprzedażowe i trudne przypadki	Hanna Hadryś	31-10-2025	08:00	15:00	07:00
4 z 4 WALIDACJA	-	31-10-2025	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

187,50 PLN

Koszt osobogodziny netto

187,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Hanna Hadrys

Wielokrotnie najlepsza ekspertka roku w kategorii kredyty hipoteczne. Zajmuje się pośrednictwem finansowym od ponad 17 lat. Z powodzeniem prowadzi największe biuro kredytowe w Zielonej Górze.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy kursu otrzymają skrypt szkoleniowy, karty pracy, wzory dokumentów niezbędne do pracy z Klientem, dostęp do dysku z wiedzą z poszczególnych zakresów. Walidacja będzie polegała na obserwacji uczestników podczas trwania kursu, ponieważ praca eksperta to sztuka zadawania pytań i umiejętność słuchania swojego Klienta, aby relacje które z nim budujemy były pełne zaufania i trwałe.

Adres

ul. Stefana Żeromskiego 1/2

65-001 Zielona Góra

woj. lubuskie

Wejście do Naszego Biura znajduje się między restauracją "Oliwa i Ogień" a "Majima"

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Hanna Hadrys

E-mail hannahadrys@gmail.com

Telefon (+48) 696 914 028