



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 2025/07/01/186265/2850357

📍 Zielona Góra / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 06.08.2025 do 08.08.2025

8 400,00 PLN brutto

8 400,00 PLN netto

420,00 PLN brutto/h

420,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria                       | Finanse i bankowość / Finanse i doradztwo finansowe                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Grupa docelowa usługi           | <p>Kurs przeznaczony jest dla osób, które chcą</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. rzetelnie</li><li>2. skutecznie,</li><li>3. sprawnie,</li></ol> <p>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.</p> |
| Minimalna liczba uczestników    | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Maksymalna liczba uczestników   | 6                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Data zakończenia rekrutacji     | 04-08-2025                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Forma prowadzenia usługi        | stacjonarna                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Liczba godzin usługi            | 20                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 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 (13:30-15:30)

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

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

**Dzień 3. - Praktyka, techniki sprzedażowe i trudne przypadki**

1. 1. Praca z klientem (8:00-9.30)

- 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 (9:30-10:30)

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

#### 1. Praca w parach : klient- ekspert (10:30-12:00)

#### 2. Przerwa na lunch (12:00-12:30)

#### 3. Q&A, podsumowanie szkolenia (12:30-14:30)

#### 4. Walidacja (14:30-16:00)

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

| Przedmiot / temat zajęć                                        | Prowadzący   | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----------------------------------------------------------------|--------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 4</b><br>Fundamenty wiedzy o kredytach hipotecznych     | Hanna Hadryś | 06-08-2025            | 09:00               | 17:00               | 08:00         |
| <b>2 z 4</b> Proces udzielania kredytu krok po kroku           | Hanna Hadryś | 07-08-2025            | 09:00               | 17:00               | 08:00         |
| <b>3 z 4</b> Praktyka, techniki sprzedażowe i trudne przypadki | Hanna Hadryś | 08-08-2025            | 08:00               | 14:30               | 06:30         |
| <b>4 z 4</b> Walidacja                                         | -            | 08-08-2025            | 14:30               | 16:00               | 01:30         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 8 400,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 8 400,00 PLN |

Koszt osobogodziny brutto

420,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

420,00 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