

Program Edukacyjny Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości
opracowany na podstawie europejskiego profilu kompetencyjnego
POŚREDNIKA W OBROCIE NIERUCHOMOŚCIAMI zatwierdzonego przez CEPI

Lp. bloku	Lp. grupy	Tematyka wykładu
I	DZIAŁALNOŚĆ ZAWODOWA - PROMOWANIE PROFESJONALIZMU	
	1.	Podstawy prawne wykonywania zawodu pośrednika w Polsce
	2.	Czynności pośrednictwa, obowiązki i zakres odpowiedzialności pośrednika
	3.	Zasady wykonywania zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami w krajach Unii Europejskiej i innych krajach świata
	4.	Etyka wykonywania zawodu
	5.	Doskonalenie zawodowe
II	RELACJE Z KLIENTAMI	
	1.	Poszukiwanie potencjalnych klientów
	2.	Określenie potrzeb i wymagań klienta popytowego i podażowego
	3.	Uzgodnienie warunków współpracy pośrednika z klientem
	4.	Komunikacja z klientem i zdolności sprzedażowe
	5.	Budowanie relacji z klientem
	6.	Badanie rynku
	7.	Udzielanie informacji klientom
	8.	Doradztwo w zakresie rynku nieruchomości
III	REALIZACJA UMÓW Z KLIENTAMI	
	1.	Swoboda umów i jej ograniczenia
	2.	Konstruowanie i zawarcie umowy pośrednictwa
	3.	Realizacja zobowiązań umownych
	4.	Ochrona danych osobowych
IV	USTALANIE STANU NIERUCHOMOŚCI	
	1.	Podstawowe pojęcia i prawa do nieruchomości występujące na rynku. Ustalanie stanu prawnego na podstawie różnych źródeł informacji
	2.	Ustalanie stanu prawnego nieruchomości wg księgi wieczystej
	3.	Ustalanie oznaczenia nieruchomości wg ewidencji gruntów i budynków
	4.	Ustalanie przeznaczenia nieruchomości
	5.	Pozyskiwanie informacji o nieruchomości z innych źródeł
	6.	Porównywanie stanu nieruchomości ustalonego na podstawie dokumentów ze stanem rzeczywistym
	7.	Obciążenia nieruchomości i uwarunkowania obrotu
V	DOKUMENTACJA TECHNICZNA NIERUCHOMOŚCI	
	1.	Wykonanie pomiaru i opisanie nieruchomości
	2.	Techniczna ocena nieruchomości
	3.	Pozyskiwanie i ocena dokumentów technicznych dotyczących nieruchomości oraz ich weryfikacja
	4.	Specyfika obsługi rynku pierwotnego
VI	MARKETING NIERUCHOMOŚCI	
	1.	Podstawy marketingu nieruchomości
	2.	Wykorzystanie reklamy nieruchomości w strategii marketingowej firmy
	3.	Plan marketingowy
	4.	Poszukiwanie potencjalnych nabywców lub najemców
	5.	Poszukiwanie ofert wg potrzeb klienta
	6.	Prezentacja nieruchomości

VII	ORGANIZACJA TRANSAKCJI	
	1.	Prowadzenie negocjacji
	2.	Organizowanie transakcji sprzedaży nieruchomości
	3.	Organizacja transakcji najmu nieruchomości
	4.	Finansowanie transakcji dotyczących nieruchomości
VIII	ZARZĄDZANIE BIUREM	
	1.	Prawne i praktyczne aspekty działania przedsiębiorcy i jego obowiązki
	2.	Podatkowe, finansowe i rachunkowe obowiązki przedsiębiorcy prowadzącego biuro pośrednictwa w obrocie nieruchomościami
	3.	Biznesowe aspekty prowadzenia biura pośrednictwa w obrocie nieruchomościami
	4.	Rozwój biura pośrednictwa w obrocie nieruchomościami
	5.	Zarządzanie jakością
	6.	Zarządzanie sytuacjami kryzysowymi