Институт Недвижимости
ОСНОВАН В 1993

Частное образовательное учреждение профессионального образования
«Институт недвижимости»
Санкт-Петербург, Невский пр., дом 87/2, тел.: 717-09-59, 717-79-48, 717-79-65
E-mail: info@nouin.ru // www.nouin.ru https://vk.com/club7080605

ЧОУ ПО "ИНСТИТУТ НЕДВИЖИМОСТИ"
CN="ЧОУ ПО ""ИНСТИТУТ НЕДВИЖИМОСТИ""", O="ЧОУ ПО "" ИНСТИТУТ НЕДВИЖИМОСТИ""", OU=Администрация, T=Проректор по административно-финансовой работе, C=RU, S=78 Г. Санкт-Петербург, L=Санкт-Петербург, E=sssa@mail.ru, SN=Глазунова, G=Елизавета Александровна, STREET="пр-кт Невский, д. 87/2 корп. ЛИТЕР А", INN=007812041074, OGRN=1037843043149, SNILS=06745026871
я подтверждаю этот документ своей удостоверяющей подписью
место подписания
2021.05.14 13:15:35+03'00'

Аннотация

к учебной программе дополнительного профессионального образования

«Агент по недвижимости»

Настоящая программа дополнительного профессионального образования **«Агент по недвижимости»** разработана с учетом т Федерального закона «Об образовании» № 273-ФЗ;

- Приказом Министерства образования и науки РФ от 01.07.2013 г. № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»
- Приказом Министерства образования РФ от 18 июня 1997г. №1221 «Об утверждении Требований к содержанию дополнительных профессиональных образовательных программ»;
- Действующими нормативными документами.

В результате освоения программы слушатель приобретает знания и умения, необходимые для изменения компетенции. Содержание программ учитывает профессиональные стандарты, квалификационные требования к профессиональным

Образовательная деятельность обучающихся предусматривает следующие виды учебных занятий и учебных работ: лекции, семинарские занятия, круглые столы, мастер-классы, тренинги консультации. Для всех видов аудиторных занятий академический час устанавливается продолжительностью 45 минут.

Освоение дополнительных профессиональных образовательных программ завершается итоговой аттестацией обучающихся в форме: теста, реферата (письменной работы) или устного опроса. Лицам, успешно освоившим соответствующую дополнительную профессиональную программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации.

Целью изучения учебного курса является усвоение слушателями основных вопросов, связанных с освоением профессии специалиста по недвижимости, функционированием рынка недвижимости, подготовкой и проведением сделок с объектами жилой недвижимости.

Задачи изучения учебного курса:
- получение знаний и освоение базовых навыков по работе с недвижимостью;
- раскрытие сущности, специфики и структуры рынка недвижимости;
- изучение слушателями методов оценки и анализа рынка недвижимости;
- изучение основных правил работы с клиентами-продавцами (сособственниками недвижимости) и клиентами-покупателями;
- изучение технологий и особенностей маркетинга недвижимости;
- раскрытие основного содержания, этапов и требований к сделкам с объектами жилой недвижимости;
- изучение документов, необходимых для работы специалиста по недвижимости и проведения сделок с недвижимостью.

1. Требования к уровню освоения содержания учебного курса.

К освоению дополнительной профессиональной программе допускаются: лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование; лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

В результате изучения учебного курса слушатель должен:

ЗНАТЬ:
- основы профессии и составляющие услуги специалиста по недвижимости;
- современные способы и методы поиска клиентов;
- скрипты телефонных продаж и отработки возражений;
- правила проведения встречи и переговоров с клиентом;
- алгоритм проведения исследования рынка и оценки недвижимости;
- особенности презентации услуги собственнику объекта недвижимости;
- специфику работы по эксклюзивному договору;
- каналы рекламы и маркетингового продвижения объекта недвижимости;
- правила проведения осмотра объекта недвижимости и организации показов;
- ключевые этапы работы с клиентами-продавцами и клиентами-покупателями;
- основные нормативные документы, регулирующие операции с недвижимостью;
- содержание пакетов документов, сопровождающих сделки с недвижимостью;
- этапы проведения сделок с недвижимостью.

УМЕТЬ:
- формировать собственную базу контактов и объектов недвижимости;
- взаимодействовать с клиентами, государственными и коммерческими организациями при совершении сделок с недвижимостью;
- осуществлять комплексную риэлтерскую услугу;
- формировать пакет документов для проведения сделок с недвижимостью; сопровождать сделки с объектами недвижимости

Изучение *курса по подготовке специалистов по брокерской деятельности* является основой для изучения курсов: *Брокер-эксперт по сделкам на вторичном рынке жилья, Брокер-эксперт по коммерческой недвижимости, Специалист по работе с объектами загородной недвижимости, Юрисконсульт в сфере недвижимости.*

Формы обучения и итоговая аттестация:

3.1 Формы обучения: Очная, заочно-дистанционная
3.2 Освоение дополнительных профессиональных образовательных программ завершается итоговой аттестацией обучающихся в форме: тест, реферат или устный опрос.

Сроки освоения дополнительной образовательной программы:

Программа рассчитана на 3 недели – 77 часов. Занятия проводятся 4-5 раз в неделю, по 4 -10 академических часа - очная форма обучения 3 недели

45 дней -заочно- дистанционная форма обучения