

Утверждено:

Директор ЧОУ ДПО МШНиБ

_____ Е.Г.Максимча

12 января 2022 г.

Учебный план
на профессиональное обучение специальности
«Специалист по недвижимости - Брокер»

Цель обучения –повышение квалификации.

Категория слушателей – специалисты, работающие на рынке недвижимости

Срок обучения - 5 недель

Форма обучения –очная

Режим занятий – 5- 7 академических часов в день

№	Предмет	Кол-во часов	В т.ч. лекция	Практ.с еминар	Форма контроля
	<u>Тема1. История, структура, цели и принципы деятельности РГР.</u>				
1	Понятие и организация риэлторской деятельности, национальный стандарт риэлторской деятельности. Кодекс этики РГР.	4	4		Экз.
	<u>Тема2. Технологический блок.</u>				
2	Планирование и организация работы риэлторской компании. Информационные системы. Сотрудничество.	4	4		Экз.
3	Источники потенциальных клиентов, методы поиска и привлечения клиентов.	3		3	Экз.
4	Презентация объекта, услуги, компании, специалиста.	3		3	Экз.
5	Этапы профессионального обслуживания клиентов	3		3	Экз.
6	Специфика операций с отдельными видами объектов недвижимости.	8	8		Экз.
7	Специфика операций, осуществляемых с использованием государственного финансирования.	3	3		Экз.
8	Выполнение обязательных требований государства: Росфинмониторинг и защита персональных данных.	4		4	Экз.
9	Телефонные переговоры. Технология проведения и эффективность.	5		5	Экз

	<u>Тема3. Специфика и технология ипотечных сделок.</u>				
10	Специфика и технология ипотечных сделок.	4	4		Экз.
11	Основы оценки недвижимости	2		2	Экз
	<u>Тема 4. Правовое регулирование и юридическое обеспечение сделок с недвижимым имуществом.</u>				
12	Физические лица как субъекты гражданских прав.	3	3		Экз.
13	Опека и попечительство.	2	2		Экз.
14	Юридические лица. правоспособность, документы, представители.	3	3		Экз.
15	Собственность и иные вещные права.	5	5		Экз.
16	Обязательства и способы их обеспечения.	3	3		Экз.
17	Сделки: понятие, договоры и односторонние сделки. Недействительность сделок.	3	3		Экз.
18	Отдельные виды договоров отчуждения недвижимого имущества.	5	5		Экз.
19	Представительство по доверенности: порядок выдачи, объем передаваемых прав, срок действия, порядок прекращения.	3	3		Экз.
20	Наследственное право.	3		3	Экз.
21	Учет, удостоверение сделок и государственная регистрация прав на недвижимость.	3	3		Экз.

22	Налогообложение в недвижимости для физических и юридических лиц.	3	3		Экз.
	<u>Тема 5. Маркетинг организации.</u>				
23	Внешний, внутренний маркетинг компаний. Рынок услуг. Идея, имя, бренд. Привлечение и удержание клиента. Стратегия поведения компании на рынке.	10	7	3	экз
24	Трудовые правоотношения	3	3		экз
25	Ключевые навыки руководителя (тренинг)	10		10	экз
26	Аналитика рынка. Использование аналитики в работе современного специалиста по недвижимости.	6	4	2	экз
	<u>Тема 6. Менеджмент организации и Управление персоналом</u>				
23	Найм персонала. Обучение. Наставничество. Система материальной и нематериальной мотивации	8	8		Экз.
24	Ключевые навыки руководителя (тренинг)	10		10	Экз.
25	Налогообложение индивидуальных предпринимателей и юридических лиц	5	5		Экз.
26	Синдром эмоционального выгорания в профессии риэлтора. Психологическая разгрузка риэлтора.	9		9	экз
	ИТОГО:	140			
	В том числе практические занятия	57			
	Экзамен	4			
	ВСЕГО:	144			