

Программа профессиональной переподготовки «Специалист по операциям с недвижимостью»

Цель программы: Дать практические знания, а также навыки для осуществления профессиональной деятельности: оказание комплекса услуг при покупке, продаже, управлении и передаче в аренду (пользование) различных объектов недвижимого имущества, долей и прав на них. Профессионал должен уметь находить объекты и клиентов, проводить оценку, обеспечивать безопасность сделок, разбираться в документации и эффективно управлять временем.

Целевая аудитория:

- начинающие специалисты, люди, желающие начать карьеру в сфере недвижимости;
- опытные профессионалы, стремящиеся подтвердить свою квалификацию, освоить новые методы работы, изучить изменения в законодательстве и тенденциях рынка;
- предприниматели и владельцы бизнеса;
- инвесторы и собственники недвижимости.

Срок обучения: 4 месяца (8 ч/неделю).

Форма проведения обучения - «очно-заочная» с применением дистанционных технологий.

График занятий - 2 раза в неделю: 1 занятие в будние дни (вечер) – дистанционно (2ч.), 1 занятие в субботу – очно (6ч.).

По итогам курса Вы сможете:

- Обрабатывать первичные данные по объектам недвижимого имущества для реализации всех прав на него;
- Размещать информацию о клиентах и об объектах недвижимости в базах данных;
- Консультировать клиента в рамках определения его потребностей при приобретении (реализации) прав на недвижимое имущество;
- Подготавливать материалы и проводить мероприятия по рекламированию объектов недвижимости для целей реализации прав на них;
- Проводить осмотр, фотографирование и видеосъемка объектов недвижимости для целей реализации прав на недвижимое имущество

-Работать с электронными базами данных, с электронными поисковыми системами, с цифровыми рабочими (личными) кабинетами

- Осуществлять:

- презентацию объектов жилой недвижимости в соответствии с договором, в том числе посредством цифровых инструментов;

- коммуникации и информационный обмен посредством различных видов связи по первичным вопросам реализации прав на объекты недвижимого имущества;

- организацию показов недвижимости, проводить продающий показ недвижимости, подготавливать объект недвижимости для показа

- коммуникацию с нотариальными организациями;

- коммуникации с кредитными организациями, с кредитными потребительскими кооперативами и организациями, осуществляющими предоставление займов на приобретение жилого помещения, в том числе за счет средств материнского (семейного) капитала;

- коммуникации между участниками сделки при организации передачи объекта недвижимости покупателю или нанимателю, арендатору,

- подачу документов в различные органы государственной и муниципальной власти;

- подачу документов на государственную регистрацию прав и (или) государственный кадастровый учет объекта недвижимости, в том числе в электронном виде;

- аналитику объекта с целью определения рыночной стоимости;

- работу по продаже новостроек, проводить консультирование по приобретению жилья на первичном рынке;

- коммуникации с покупателем с целью приобретения вторичной недвижимости, земельных участков, апартаментов и т.д.;

- подбор недвижимости на вторичном рынке под потребности клиента;

- заключение эксклюзивных договоров по продаже недвижимости;

- заключение договоров на подбор недвижимости;

- звонки собственникам по назначению встреч с предложением о сотрудничестве;

- формирование агентской базы объектов разными способами;

- выбор пула объектов в базу через понимание ликвидности объектов;

- работу с заявками от покупателей на покупку объектов;

- работу по организации встречи с продавцом и покупателем с целью передачи задатка за покупаемый объект и подписания ПДКП (предварительного договора купли – продажи).

По итогам Вы получаете диплом установленного образца, дающий право ведения профессиональной деятельности в сфере проведения операций с недвижимостью АНО ДПО «Институт предпринимательства и торговли Калининградской ТПП» <https://www.ipt.kaliningrad-cci.ru/index.php>

Содержание программы

Модуль 1. Правовые основы сделок с недвижимостью

Модуль 2. Маркетинг в продажах недвижимости

Модуль 3. Технологии продаж и ведения переговоров

Модуль 4. Личная эффективность и психология работы с клиентами

Модуль 5. Профессиональная этика и стандарты деятельности

Эксперты - преподаватели программы профессиональной переподготовки «Специалист по операциям с недвижимостью»:

Кобзева Светлана

Руководитель программы

Эксперт в области управления человеческими ресурсами и организационного развития. Опыт разработки и реализации стратегий управления персоналом в компаниях – более 20 лет, опыт корпоративного обучения - 25 лет. Президент региональной **Ассоциации «HR-партнёр»** www.hr-partner-39.ru, г. Калининград, сертифицированный бизнес- тренер ШБ «Синергия», преподаватель, бизнес-консультант.

Дедович Оксана

Эксперт в области недвижимости и управления риелторским бизнесом.

Опыт профессиональной деятельности на рынке недвижимости – более 12 лет. Более 20 лет практического опыта в сфере организации и ведения бизнеса, предпринимательства, управления персоналом, создания и оптимизации бизнес- процессов. Лицензированный и аттестованный брокер по недвижимости, член Российской Гильдии Риэлторов (РГР) и Калининградской Гильдии Риэлторов (КГР). Генеральный директор и собственник агентства недвижимости «Эволюция».

Сертифицированный специалист по управлению персоналом, сертифицированный бизнес-тренер. Эксперт в области построения эффективных команд, внедрения современных HR-подходов и развития сотрудников.

Цыганкова Александра

Куратор отдела новостроек агентства недвижимости «Эволюция».

Имеет обширный личный опыт работы с различными видами недвижимости. Сертифицированный и аттестованный брокер по недвижимости, член Российской Гильдии риэлторов (РГР) и Калининградской Гильдии риэлторов (КГР). Специализируется на обучении агентов работе с первичной недвижимостью, совершенствовании их профессиональных навыков и знании всех нюансов продаж на рынке новостроек.

Гендриксон Юлия

Ипотечный брокер агентства недвижимости «Эволюция».

Имеет обширный личный опыт сопровождения сделок с различными видами недвижимости и одобрения ипотечных кредитов в ведущих банках. Сертифицированный и аттестованный специалист по ипотечному кредитованию, член Российской Гильдии риэлторов (РГР) и Калининградской Гильдии риэлторов (КГР).

Специализируется на обучении агентов эффективному взаимодействию с банками, подбору оптимальных ипотечных программ для клиентов, а также знании всех нюансов одобрения сделок на первичном и вторичном рынке жилья.

Зайцева Нина

Руководитель отдела продаж агентства недвижимости «Эволюция».

Эксперт в комплексном сопровождении сделок «под ключ» и формировании профессиональных агентов с нуля до высоких результатов.

11 лет опыта успешных сделок и развития команды продаж

Сертифицированный специалист по управлению персоналом.

Лицензированный и аттестованный эксперт по недвижимости, член Российской Гильдии риэлторов (РГР) и Калининградской Гильдии риэлторов (КГР).

Автушенко Сергей

Бизнес-тренер, фасилитатор, тренер-наставник, практикующий психолог.

Автор 4 тренинговых программ для риэлторских агентств. Специалист по оценке и координации развития персонала

Ольга Снитко

Корпоративный бизнес-тренер агентства недвижимости «Эволюция» и действующий агент, юрист.

Более 7 лет в недвижимости, профессионал вторичного рынка.

Сертифицированный и аттестованный брокер по недвижимости, член Российской Гильдии риэлторов (РГР) и Калининградской Гильдии риэлторов (КГР).

Жанна Хеленюк

Специалист в области недвижимости и судебной практики. С 2026 года - экспертом демонстрационного экзамена по юриспруденции и правоохранительной деятельности.
