**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Общество с ограниченной ответственностью**

**Центр профессионального менеджмента**

**АКАДЕМИЯ БИЗНЕСА**

«СОГЛАСОВАНО»

Протокол заседания

ТОС по Саратовской области

08.04.2015

«УТВЕРЖДЕНО»

Приказом генерального директора

ООО ЦПМ «Академия Бизнеса»

от 15 апреля 2016г. № 8

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

**«СПЕЦИАЛИСТ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ – АГЕНТ»**

Саратов, 2016

**1. Общие положения**

Дополнительная профессиональная образовательная программа повышения квалификации «Специалист рынка недвижимости - Агент»   представляет собой систему документов, разработанную и утвержденную Центром профессионального менеджмента «АКАДЕМИЯ БИЗНЕСА» с учетом требований рынка труда и требований «Системы профессионального обучения

специалистов рынка недвижимости – агентов и брокеров» Российской Гильдии Риэторов .

Программа регламентирует цели, ожидаемые результаты, содержание, условия и технологии реализации образовательного процесса, и включает в себя: учебный и учебно-тематический планы, рабочие программы учебных курсов, предметов, дисциплин (модулей) и другие материалы, обеспечивающие качество подготовки обучающихся.

Ответственными за формирование и реализацию данной образовательной программы является структурное подразделение Центр дополнительного профессионального образования.

**2. Цели**

2.1. Основной целью обучения является обеспечение комплексного развития квалификации специалистов рынка недвижимости – агентов, включающее в себя реализацию лицами, прошедшими обучение, следующих ключевых задач:

2.1.1. В области личностного развития:

- осознание социальной роли риелтора и своей профессиональной принадлежности, формирование основ профессиональной идентичности, развитие чувства гордости за свою деятельность и понимания социальной ответственности перед потребителями;

- развитие этичности, доброжелательности и эмоционально-нравственной отзывчивости, понимания и сопереживания чувствам других людей;

- формирование уважительного отношения к иному мнению, профессиональным навыкам и компетенциям других профессиональных участников рынка недвижимости;

- развитие навыков сотрудничества в различных профессиональных ситуациях, умения бесконфликтного решения профессиональных задач и нахождения выходов из спорных ситуаций;

- овладение навыками адаптации и совершенствования профессиональных знаний в условиях динамичного изменения и развития рынка недвижимости.

2.1.2. В области метапредметного развития:

 - развитие способности принимать и сохранять цели и задачи профессиональной деятельности, находить наилучшие методы ее осуществления, соответствующие требованиям законодательства Российской Федерации, Основного стандарта и Кодекса этики Российской Гильдии Риелторов;

 - формирование умения планировать, контролировать и оценивать совершаемые профессиональные действия в соответствии с поставленной задачей и условиями ее реализации; определять наиболее эффективные способы достижения результата;

 - формирование умения понимать причины успеха/неуспеха профессиональной деятельности и способности конструктивно действовать даже в ситуациях неуспеха;

 - развитие навыков активного использования современных информационных и коммуникационных технологий для решения профессиональных задач.

2.1.3. В области профессионального развития:

- освоение основных профессиональных знаний и навыков (умений), обеспечивающих возможность высококачественного выполнения работ и оказания потребителям риелторских услуг.

 **3. Требования к результатам обучения**

В результате освоения программы слушатели должны приобрести следующие знания и умения, необходимые для качественного изменения имеющихся компетенций.

3.1. Должны знать:

 а) требования, предъявляемые к риелторской деятельности законодательством РФ и «Основным стандартом» РГР;

 б) ситуацию на рынке недвижимости, правила и особенности совершения сделок с объектами недвижимости в регионе работы;

 в) технологии оказания услуг представителям основных групп потребителей, предусмотренных Основным стандартом РГР;

 г) технологии и психологию работы агента;

 д) юридические аспекты сделок с недвижимостью;

 е) пределы собственных полномочий в соответствии с Основным стандартом;

 ж) обычаи и специфические особенности делового оборота, сложившиеся на рынке недвижимости региона работы.

3.2. Должны владеть следующими компетенциями:

 а) презентация объектов недвижимости и брокерских услуг;

 б) корректное ведение переговоров;

 в) использование современных информационных и коммуникационных технологий, квалифицированная работа с компьютерными базами данных и иными источниками необходимой информации;

 г) квалифицированное определение и аргументированное обоснование цен типовых объектов недвижимости с учетом факторов, влияющих на цену и ликвидность;

 д) проведение показов объектов недвижимости.

 е) сбор и подготовка стандартного пакета документов, необходимых для проведения сделок с объектами недвижимости основных типов;

3.3. Формы контроля знаний и навыков (умений)

Для слушателей программы «Специалист рынка недвижимости – Агент» устанавливается двухуровневая система контроля полученных знаний и навыков (умений): внутренний зачет и итоговый аттестационный экзамен.

а) Внутренний зачет проводится в двух вариантах: устные ответы на вопросы членов экзаменационной комиссии либо подготовка слушателями письменных работ по одной из тем обучения. Экзаменационная комиссия для приема внутреннего зачета составляется не менее чем из трех человек, и формируется из преподавателей, проводивших обучение, с обязательным включением в состав не менее одного представителя Территориального органа по сертификации.

Б) Слушатели, успешно прошедшие процедуру внутреннего зачета, допускаются к прохождению аттестационного экзамена. Форма, условия и порядок проведения аттестационного экзамена устанавливаются Положением «О порядке аттестации специалистов рынка недвижимости - агентов и брокеров в рамках Системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости».

3.4. Структура построения учебных программ

Для достижения выше сформулированной цели учебные программы повышения квалификации структурно состоят из трех частей :

* общая часть учебной программы – ориентирована на освоение экономических и технологических аспектов риелторской деятельности;
* специализированная часть учебной программы – ориентирована на углубленное изучение юридических аспектов оказания риелторской деятельности, влияющих на безопасность и качество оказание риелторской услуги;
* региональная часть учебной программы – ориентирована на изучение региональных особенностей взаимодействия с клиентом и проведения процедуры сделки.

**4. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН**

**«СПЕЦИАЛИСТ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ - АГЕНТ»**

**Категория слушателей** – специалисты рынка недвижимости, имеющие высшее или среднее профессиональное образование и опыт работы на рынке недвижимости до 1 года.

**Срок обучения** - 70 часов (2 недели)

**Форма обучения** – очно-заочная, с применением дистанционных технологий

**Режим занятий** - определяется совместно с образовательным учреждением и

Заказчиком

|  |  |
| --- | --- |
| **Область обучения** | **Тематическое наполнение** |
| 1. РГР: история, структура, цели и принципы деятельности РГР | 1.1. Год создания, основные этапы развития1.2. Структура РГР1.3. Принципы, цели деятельности, традиции и профессиональные стандарты РГР. Принципы взаимодействия профессиональных участников в сделке.1.4. Национальный стандарт «Услуги брокерские на рынке недвижимости. Общие требования», структура и основные положения системы сертификации.1.5. Система саморегулирования: сущность, структура, основные положения.1.6. Этика риелторской деятельности. Кодекс этики РГР.1.7. Соглашение о сотрудничестве РГР и Сбербанка РФ – основные положения и их реализация. |
| Итого 12 час |  |
| 2. Основные понятия рынка недвижимости | 2.1. Понятие, сущность и основные характеристики недвижимости2.2. Определение понятия недвижимости2.3. Классификация объектов недвижимости2.4. Правовые основы недвижимости и  право собственности2.5. Виды операций (сделок) с недвижимостью2.6. Характеристики юридической сущности объектов недвижимости и правовой среды2.7. Экономическая и социальная сущность [недвижимости](http://click01.begun.ru/click.jsp?url=4vrJyGGSk7ZVQmuit7z2F8e13DVQiXcrKM*OXCcdSqmO0GqqFihC*P4A0Sf*DxHTgN0SrRdIsU-7aQxQ2XEl9hS6-foETOul1Cl1JaAFCCvyV3E27uVL-G3650ORsat8k6-Lt8E3g1bi9JZHexYZ9xvGgIOFKUmS*nWYOQShIxmE9ST4zgKiuEF6bWaekNDARXH6mS13zyERX2dKR0-*MxylKxwyn*7SQkPMDmjZI9AtoKc*4ZFaJAxahZG46EQcGrs2YbuerpL9u86X2TOHj20b7EqBKyFqlvaT1akI6Oe9vAcqyZNmScfhseTr0JMlfRKAwBKx*VUgMqsRSWwUNijsSMrQ2dOa-0FsoDRc*uQ2vvbbjVQSJmZvrl4mfvUN91tnbj09mqN1YEx4R4*-7rhA09bakfkq0037uzRrY3CYBWoxbxxMWYh-fgstGzbktWqZqjQGwU4A5YKcjkUsU4tJfESu8HY*SBCrIO3jxG2swAAFnr5m-Q)2.8. Особенности и закономерности рынка недвижимости2.9. Основные характеристики рынка недвижимости2.10. Функции и особенности рынка недвижимости2.11. Структура рынка [недвижимости](http://click01.begun.ru/click.jsp?url=4vrJyBsnSeMAFz734umjQpLgiWAF3CJ*fZrbCXJIH-zbhT--Q30XratVhHKrWkSG1YhH*EId5BquPFkFjCRwo0HvqK9RGb7wgXwgcPVQXX6nAiRju7AeqTivshbE5P4pxvqe4pRi1gO3ocMSLkNMok6T1dbQfBzHryDNbFH0dkzRoHGtm1f37RQvODPLxYWVECSvzHgimnRECjIfEhqrZknwfklnyruH-smaSKLJJvwBjIsSzb12CCB2qb2UxGgwNpcaTZeygr7Rl*K79R*ro7Dd5zkjEF6vUzNWEGzNLSJ4ecLvDFajjAIkdCEuFVbguNdFBdd0PJDl927UjKnR8*0pjQ8VHBZfOoSpZfGZPyHzezMeSJHX46Oqa5vjuzDIMp6iq-j4X2awpYm9gkp6K32FFhMfVDzvFog*fvGuprVdwK-0qtmJnE26u87o3vMhcK9cb-HDBIvFIEdZS4Dplk6MuYFrNbP7eXwynvPyssrvPxvDCAOAQw)2.12. Основные понятия рынка недвижимости2.13. [Сегментация рынка](http://click01.begun.ru/click.jsp?url=4vrJyImCUGKBlr92Y2giwxNhCOGEXaP--BtaiPPJnn2A8F71NmRH*o5N*UWSCNXwo-4xjjRrkmzMim6bqMJyp5iBg0eleWUZgNdeJjd1z0Du0MMgqsjpJqbZI6xgDiMXOL75Ol10IslWNMwrUHrrjeJbBlrSm-ykMGpmjRU6WEedEJb5bWw2KZIXyIi0NICLwzvcdql2T3IwY8vayzljyhC*wKcZs6mKhsIokJrQEQ*wgP3CT*m7tAqsRVYTymhkQDnKT50Q5aS8ILAHadZBAYZCAJIggYQ2RSwZUvUC2h0MnWtbyOeEsTqXDLo-9MsiVMt4r17gEl-U2ixPPQRRXxNc4Ot3sVK489UfrXNXCn9bBj6r9ugze7XxDSrSfeBumH2XEKaYdhPA14WszHGQIZ*bVgQLr*ebjnck-9q5Omr7xYvRwe1nc4R7OxSQsPQMvXEsGNaYXE18ZQfMqF1K8YslmUN4Clm8lT8DtO6lImNxsgZGLgzVZZqBIqZGt4Rd) недвижимости2.14. Функции рынка недвижимости2.15. Рынок недвижимости как интегрированная категория рынка2.16. Особенности регионального рынка |
| Итого 10 час |  |
| 3. Риелторские технологии | 3.1. Понятие и организация риелторской деятельности.3.2. Стандарты и структура риелторской услуги3.3. Особенности взаимодействия с клиентами3.4. Основные инструменты риелтора3.5. Реклама в риелторской деятельности3.6. Технология оказания риелторских услуг на региональных рынках  |
| Итого 10 час |  |
| 4.Психологические аспекты риэлторской деятельности | 4.1. Психология общения с клиентом: стратегия поведения агента4.2. Типология клиентов4.3. Потребности и мотивы клиента4.4. Техника постановки вопросов4.5. Эмоциональная компетентность4.6. Секреты невербального общения для риэлторов4.7. Как расположить к себе собеседника: 12 правил удачного разговора |
| Итого 10 час |  |
| 5. Информационные аспекты риелторской деятельности | 5.1. Компьютерная грамотность, информационные системы5.2. Понятие единого информационного пространства5.3. Продвижение объектов в соцсетях5.4. Поиск информации в Яндексе5.5. Что повышает кликабельность объявления5.6. Презентация объекта, услуги, компании, специалиста. |
| Итого12 час |  |
| 6. Законодательство в сфере недвижимости | 6.1. Гражданский кодекс6.2. Жилищный кодекс6.3. Семейный кодекс 6.4. Документы, удостоверяющие личность6.5. Правоспособность и дееспособность гражданина. Дееспособность малолетних. Опека и попечительство6.5. Сделки: понятие и виды6.6. Правила землепользования и застройки МО «город Саратов»6.7. Земельное законодательство |
| Итого 12 час |  |
| Итоговый контроль Итого 4 часа | Тестирование |
| Итого 70 часов. |  |
|  |  |

**5. Документы**

При успешном прохождении обучения слушатели получают свидетельство установленного образца о повышении квалификации на бланке РГР.

**6. Учебно-методическое обеспечение программы:**

1. Гражданский Кодекс РФ

2. Семейный кодекс РФ

3. Жилищный Кодекс РФ

4. Кодекс РФ об административных правонарушениях

5. Гари Келлер, Как стать миллионером, продавая недвижимость

6. Дирк Зеллер, Как стать успешным агентом по недвижимости для “Чайников”

7. Александр Романенко, Риэлторское дело

8. Александр Санкин, Учебник успешного риэлтора

9. Галина Парусова, Профессия риэлтор. 48 шагов на пути к успеху

10. Михаил Гороховский, Наш клиент - продавец квартиры

11. Вадим Шабалин, Сделки с недвижимостью

12. Галина Парусова, Секреты риэлторского мастерства

13. Валерий Иванов, Олег Хан, Управление недвижимостью

14. Андрей Батяев, Справочник риэлтора
15. Татьяна Навальная, Записки риелтора, или Нас всех испортил квартирный вопрос

16. Александр Назайкин, Недвижимость. Как ее рекламировать

17. Олег Громичук, Недвижимость за рубежом

18. Григорий Апресов, 12 аксиом риэлтора

19. Константин Манченко, Азбука недвижимости

20. Олег Сухов, Как обезопасить себя при сделках с недвижимостью. Советы адвоката