

**ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "КЛЮЧ К
НЕДВИЖИМОСТИ"**

УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор

_____ Д.И. Герасимов
«05» февраля 2026 г.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА –
ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ**

«Специалист по недвижимости»

Форма обучения: очная

Трудоемкость: 80 часов
Срок обучения: 2 недели

Южно-Сахалинск
2026

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ – ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ	3
1.1. Нормативно-правовые основания разработки дополнительной профессиональной программы.....	3
1.2. Цель и планируемые результаты обучения.	3
1.4. Категория слушателей.	7
1.5. Форма обучения.	7
1.6. Трудоемкость освоения дополнительной профессиональной программы.	7
1.7. Особенности организации образовательной деятельности по программе повышения квалификации.....	8
РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	9
2.1. Учебный план.	9
2.2. Календарный учебный график.	10
2.3. Рабочая программа.....	12
РАЗДЕЛ 3. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ПРОГРАММЕ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ.....	21
3.1. Формы аттестации.....	21
РАЗДЕЛ 4. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	24
4.1. Требования к материально-техническому обеспечению.....	24
4.2. Информационно-методическое обеспечение обучения.....	24
4.3. Кадровое обеспечение реализации программы повышения квалификации.	24

РАЗДЕЛ 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ – ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

1.1. Нормативно-правовые основания разработки дополнительной профессиональной программы.

Нормативно-правовую основу разработки дополнительной профессиональной программы – программы повышения квалификации по теме «Специалист по недвижимости» составляют следующие документы:

- Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (в последующей редакции Федеральных законов);

- приказ министерства образования и науки Российской Федерации от 24 марта 2025 года № 266 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;

- профессиональный стандарт 09.003 «Специалист по операциям с недвижимостью» (утвержден приказом министерством труда и социальной защиты Российской Федерации №611н от 10 сентября 2019 года).

Настоящая образовательная программа самостоятельно разработана и утверждена организацией.

Структура образовательной программы в целом включает в себя цель, планируемые результаты обучения, учебный план, календарный учебный график, рабочие программы, организационно-педагогические условия, формы аттестации, оценочные материалы.

1.2. Цель и планируемые результаты обучения.

Целью реализации программы повышения квалификации является совершенствование и повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации.

Содержание программы повышения квалификации учитывает профессиональный стандарт 09.003 Специалист по операциям с недвижимостью.

Связь образовательной программы с профессиональными стандартами

Наименование программы	Наименование выбранного профессионального стандарта, ОТФ и ТФ	Уровень квалификации ОТФ и ТФ
Дополнительная профессиональная программа – программа повышения квалификации «Специалист по недвижимости»	09.003 Специалист по операциям с недвижимостью ОТФ В Деятельность при оказании услуг по реализации объектов недвижимости ТФ В/01.5 Деятельность при оказании услуг по реализации вещных прав и прав требования на объекты недвижимости жилого назначения, в том числе на строящиеся, и (или) земельные участки, отнесенные к жилым территориальным зонам (далее - жилая недвижимость)	5

В соответствии с профессиональным стандартом «Специалист по операциям с недвижимостью», выпускник программы должен выполнять следующие трудовые функции, соответствующие 5 уровню квалификации.

Профессиональный стандарт	Формируемые компетенции
ОТФ В Деятельность при оказании услуг по реализации объектов недвижимости	
ТФ В/01.5 Деятельность при оказании услуг по реализации вещных прав и прав требования на объекты недвижимости жилого назначения, в том числе на строящиеся, и (или)	

<p>земельные участки, отнесенные к жилым территориальным зонам (далее - жилая недвижимость)</p> <p>Трудовые действия:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Осуществление коммуникаций и информационного обмена посредством различных видов связи по первичным вопросам реализации прав на объекты жилой недвижимости2. Информирование клиента о стоимости оказываемых услуг и прочих возможных расходах, связанных с реализацией прав на объекты жилой недвижимости, а также о порядке и сроках их оплаты4. Консультирование клиента в рамках определения его потребностей при реализации прав на объекты жилой недвижимости5. Организация и проведение переговоров между Слушателями сделки, направленных на достижение согласия между ними по существенным условиям сделки с объектами жилой недвижимости	<p>Профессиональные компетенции:</p> <p>ПК.1 Способность осуществлять профессиональную деятельность по сопровождению сделок с недвижимостью с применением современных технологий риэлторской работы, анализа рынка, взаимодействия с покупателями и продавцами, использования ипотечных и цифровых инструментов, а также с учётом правовых и регламентных требований.</p>
--	---

Описание перечня профессиональных компетенций в рамках имеющейся квалификации, качественное изменение которых осуществляется в результате обучения

ПК 1. Способность осуществлять профессиональную деятельность по сопровождению сделок с недвижимостью с применением современных технологий риэлторской работы, анализа рынка, взаимодействия с покупателями и продавцами, использования ипотечных и цифровых инструментов, а также с учётом правовых и регламентных требований.

По окончании обучения слушатель будет знать:

- основы функционирования рынка недвижимости, особенности первичного и вторичного рынков;
- основные факторы, влияющие на ценообразование объектов недвижимости;

- этапы бизнес-процессов работы с покупателями и продавцами недвижимости;
- принципы ведения переговоров и аргументации в риэлторской деятельности;
- основные виды возражений клиентов и способы работы с ними;
- возможности использования ипотечных программ в рамках деятельности агента по недвижимости;
- правовые основы сделок с недвижимостью, виды договоров и типовые схемы сделок;
- категории земель, виды разрешённого использования и основные требования законодательства при сделках с земельными участками;
- порядок сопровождения сделок с недвижимостью с учётом изменений законодательства;
- назначение и функциональные возможности CRM-системы в работе агента;
- основные принципы организации показов объектов недвижимости и предпродажной подготовки объектов (хоумстейджинга).

По окончании обучения слушатель будет уметь:

- анализировать состояние рынка недвижимости и использовать аналитические данные в профессиональной деятельности;
- выявлять потребности покупателей и продавцов недвижимости;
- выстраивать и реализовывать бизнес-процессы работы с клиентами;
- проводить переговоры и аргументировать ценность риэлторской услуги;
- применять техники работы с возражениями покупателей и продавцов;
- использовать ипотечные программы как инструмент решения задач клиента в рамках своей компетенции;
- ориентироваться в типовых схемах сделок и выявлять потенциальные риски;
- сопровождать сделки с земельными участками с учётом категории земли и требований законодательства;

- работать с CRM-системой, вести клиентскую базу и фиксировать этапы сделок;
- организовывать и проводить показы объектов недвижимости;
- формировать рекомендации по подготовке объектов к продаже.

1.4. Категория слушателей.

К освоению дополнительной профессионально программы – программы повышения квалификации допускаются:

- лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование;
- лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Целевая аудитория, для которой предназначена настоящая образовательная программа: эксперт по недвижимости, специалист по недвижимости.

1.5. Форма обучения.

Реализация образовательной программы осуществляется в очной форме обучения.

Реализация образовательной программы осуществляется на государственном языке Российской Федерации.

1.6. Трудоемкость освоения дополнительной профессиональной программы.

Срок освоения образовательной программы слушателями (трудоемкость) составляет 80 академических (учебных) часов.

1.7. Особенности организации образовательной деятельности по программе повышения квалификации.

Для всех видов образовательной (учебной) деятельности академический час устанавливается продолжительностью 45 минут.

Объем недельной учебной нагрузки слушателей, включающей в себя все виды образовательной деятельности, в часах регламентируется календарным учебным графиком и расписанием организации образовательной деятельности слушателей по данной образовательной программе. Объем учебной нагрузки в учебный день – не более 8 часов.

Освоение программы повышения квалификации завершается итоговой аттестацией, проводимой в форме зачета.

По итогам прохождения итоговой аттестации слушателям выставляется оценка: зачтено / не зачтено.

Лицам, успешно освоившим программу повышения квалификации и прошедшим итоговую аттестацию на оценку «зачтено», выдаются документы о квалификации: удостоверения о повышении квалификации. Документ о квалификации выдается на бланке, образец которого самостоятельно устанавливается организацией.

Лицам, не прошедшим итоговой аттестации или получившим на итоговой аттестации неудовлетворительные результаты, а также лицам, освоившим часть образовательной программы и (или) отчисленным из образовательной организации, выдаются справки об обучении или о периодах обучения по образцу, самостоятельно устанавливаемому организацией.

РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

2.1. Учебный план.

№ п/п	Наименование элементов образовательной программы	Виды учебной нагрузки (в часах)			Форма аттестации
		теория	практика	ВСЕГО ЧАСОВ	
1	Тема 1. Профессия и рынок недвижимости	4	4	8	-
2	Тема 2. Рынок недвижимости и ценообразование	4	4	8	-
3	Тема 3. Бизнес-процессы работы с покупателем	4	4	8	-
4	Тема 4. Встречи, переговоры и работа с возражениями	4	4	8	-
5	Тема 5. Бизнес-процессы работы с продавцом	4	4	8	-
6	Тема 6. Инструменты привлечения и сопровождения клиентов на рынке недвижимости: ипотека и цифровые каналы	4	4	8	-
7	Тема 7. Юридические основы и схемы сделок	4	4	8	-
8	Тема 8. Земельные участки и строительство	4	4	8	-
9	Тема 9. Региональные программы и продвижение	4	4	8	-
10	Тема 10. CRM, показы объектов и итоговая аттестация	4	-	4	-
Итоговая аттестация		-	4	4	Зачет

№ п/ п	Наименование элементов образовательной программы	Виды учебной нагрузки (в часах)			Форма аттестации
		теория	практика	ВСЕГО ЧАСОВ	
	Всего	40	40	80	

2.2. Календарный учебный график.

№ п/п	Наименование элементов образовательной программы	Порядковые номера учебных недель и учебная нагрузка слушателей (в часах)		Всего часов
		Неделя 1	Неделя 2	
1	Тема 1. Профессия и рынок недвижимости	8		8
2	Тема 2. Рынок недвижимости и ценообразование	8		8
3	Тема 3. Бизнес-процессы работы с покупателем	8		8
4	Тема 4. Встречи, переговоры и работа с возражениями	8		8
5	Тема 5. Бизнес-процессы работы с продавцом	8		8
6	Тема 6. Инструменты привлечения и сопровождения клиентов на рынке недвижимости: ипотека и цифровые каналы		8	8
7	Тема 7. Юридические основы и схемы сделок		8	8
8	Тема 8. Земельные участки и строительство		8	8
9	Тема 9. Земельные участки: категории, порядок сделок и изменения законодательства		8	8
10	Тема 10. CRM, показы объектов и итоговая аттестация		4	4
Итоговая аттестация			4	4
Всего часов в неделю		40	40	80

2.3. Рабочая программа.

Тема 1. Профессия и рынок недвижимости

Теория

Профессия риэлтора и её роль на рынке недвижимости. Риэлторская услуга: понятие, виды, основные принципы оказания. Миссия и ценности компании. Корпоративные стандарты и правила работы стажёров. Структура компании и система обучения в Академии. Форматы обучения: онлайн и офлайн, внутренние и внешние инструменты, роль наставников и бизнес-тренеров.

Требования к профессиональным знаниям и навыкам агента по недвижимости. Зоны ответственности агента. Организация рабочего дня и планирование деятельности. Использование корпоративных информационных систем и цифровых инструментов в работе агента.

Общее представление о рынке недвижимости. Деление рынка на первичный и вторичный. Первичный рынок недвижимости: основные понятия и особенности. Объекты первичного рынка, реализуемые застройщиками. Формы договоров на первичном рынке (ДДУ, договор уступки права требования). Источники финансирования строительства (эскроу-счета). Роль застройщика и риэлтора в сделках первичного рынка. Комиссионное вознаграждение на первичном рынке.

Текущие тренды первичного рынка недвижимости. Влияние сроков сдачи, цены за квадратный метр, локации и условий покупки на выбор клиента. Значение понимания рынка и продукта для эффективной работы агента.

Практика

Анализ роли риэлтора в системе взаимодействия с клиентом и застройщиком. Разбор обязанностей и зон ответственности агента по недвижимости. Работа с примерами объектов первичного рынка: определение ключевых характеристик, преимуществ и факторов, влияющих на выбор клиента.

Тема 2. Рынок недвижимости и ценообразование

Теория

Состояние рынка недвижимости на текущий период. Понятие спроса и предложения на рынке недвижимости. Основные показатели рынка: цена, ликвидность, срок экспозиции объекта, объем предложения. Факторы, влияющие на изменение цен на недвижимость. Особенности поведения покупателей и продавцов в разных рыночных условиях.

Аналитика вторичного рынка недвижимости: анализ цен по районам, типам объектов и сегментам. Источники аналитической информации для работы риэлтора. Использование рыночных данных в работе с клиентами.

Картирование рынка недвижимости: цели и задачи. Анализ территории, районов и локаций. Инфраструктура как фактор ценообразования. Влияние транспортной доступности, застройки и окружения на стоимость и ликвидность объектов.

Понятие рыночной стоимости объекта недвижимости. Подходы к определению рыночной цены в риэлторской практике. Использование объектов-аналогов при ценообразовании. Ошибки при завышении и занижении цены объекта. Значение корректного ценообразования для успешной продажи.

Практика

Анализ рынка недвижимости на основе предоставленных данных. Сравнение объектов-аналогов по ключевым параметрам. Определение ориентировочной рыночной стоимости объекта недвижимости. Работа с картой района: выявление факторов, влияющих на цену и ликвидность объекта.

Тема 3. Бизнес-процессы работы с покупателем

Теория

Бизнес-процессы работы с покупателем недвижимости. Этапы взаимодействия с покупателем: первичный контакт, выявление потребностей, презентация услуги, сопровождение до сделки. Роль покупателя в системе риэлторской услуги.

Технология входящего звонка от покупателя. Цели входящего звонка. Структура разговора. Выявление запроса и мотивации покупателя. Ошибки при

работе с входящими обращениями. Использование скриптов в телефонных переговорах.

Формирование доверия и экспертной позиции риэлтора в общении с покупателем. Умение задавать вопросы как ключевая компетенция агента. Фиксация договорённостей с клиентом.

CRM-система в работе с покупателем. Назначение CRM. Создание и ведение карточки клиента. Фиксация этапов сделки. Значение корректного заполнения данных для контроля и аналитики. Взаимосвязь CRM, работы агента и бизнес-процессов компании.

Практика

Отработка сценария входящего звонка от покупателя по скрипту. Ролевая игра «Входящий звонок покупателя». Анализ типовых ошибок и успешных приёмов общения.

Создание карточки покупателя в CRM-системе. Заполнение ключевых полей. Фиксация запроса клиента и этапа сделки. Моделирование дальнейших действий агента в рамках бизнес-процесса работы с покупателем.

Тема 4. Встречи, переговоры и работа с возражениями

Теория

Роль личной встречи в бизнес-процессе работы с покупателем недвижимости. Подготовка агента к встрече с клиентом. Цели и задачи встречи. Структура встречи с покупателем: установление контакта, выявление потребностей, презентация услуги и объектов, подведение к следующему шагу.

Переговоры с покупателем недвижимости. Позиция агента как эксперта. Формирование доверия и ценности риэлторской услуги. Коммуникационные приёмы в переговорах.

Возражения покупателя: причины возникновения и виды. Возражения по цене, услуге, срокам, доверию. Отличие истинных и ложных возражений. Алгоритмы работы с возражениями. Формирование аргументов для продажи услуги риэлтора.

Основы ипотечного кредитования в деятельности агента. Ипотека как инструмент решения задач покупателя. Использование ипотечных программ в аргументации при переговорах. Роль агента при сопровождении ипотечного клиента.

Практика

Ролевая игра «Встреча с покупателем недвижимости». Отработка структуры встречи и переговоров.

Ролевая игра «Работа с возражениями покупателя». Формирование и проговаривание аргументов для продажи услуги.

Разбор ситуаций с использованием ипотечных программ как элемента решения запроса клиента.

Тема 5. Бизнес-процессы работы с продавцом

Теория

Бизнес-процессы работы с продавцом недвижимости. Роль продавца в системе риэлторской услуги. Отличие мотивации продавца от мотивации покупателя. Этапы работы с собственником: первичный контакт, выявление мотивации, презентация услуги, заключение договора, сопровождение сделки.

Технология исходящего звонка продавцу недвижимости. Цели звонка. Структура разговора. Назначение встречи с собственником. Типовые ошибки при общении с продавцом на этапе первого контакта.

Подготовка и проведение встречи с продавцом. Структура встречи с собственником. Формирование доверия и экспертной позиции агента. Презентация риэлторской услуги продавцу. Обоснование ценности работы агента.

Возражения продавца недвижимости: причины возникновения и основные виды. Возражения по комиссии, срокам продажи, цене объекта, опыту агента. Алгоритмы работы с возражениями продавца.

Технология «крючков» в работе с продавцом. Формула «Факт – Польза – Вопрос» как инструмент аргументации. Применение «крючков» в переговорах с собственником.

Технология сотовых продаж в работе с продавцом недвижимости. Логика распределения объектов. Контроль и системность работы с продавцами.

Практика

Ролевая игра «Исходящий звонок продавцу». Отработка структуры звонка и назначения встречи.

Ролевая игра «Встреча с собственником». Презентация услуги риэлтора продавцу.

Практическая отработка возражений продавца. Использование технологии «крючков» для аргументации ценности услуги.

Моделирование действий агента в рамках бизнес-процесса работы с продавцом.

Тема 6. Инструменты привлечения и сопровождения клиентов на рынке недвижимости: ипотека и цифровые каналы

Теория

Ипотека как инструмент работы агента по недвижимости. Роль ипотечных программ в принятии клиентом решения о покупке. Основные виды ипотечных программ. Участники ипотечной сделки. Возможности использования ипотеки для решения задач покупателя и аргументации при переговорах. Ограничения ответственности агента при работе с ипотечными продуктами.

Социальные сети как канал привлечения клиентов в риэлторской деятельности. Роль личного бренда агента. Основные площадки и форматы контента. Использование социальных сетей для поиска покупателей и продавцов. Экспертное позиционирование агента в цифровой среде. Этические и профессиональные ограничения при работе в социальных сетях.

Связь ипотеки и продвижения в социальных сетях. Использование ипотечных предложений как информационного и маркетингового повода. Формирование доверия клиента через демонстрацию экспертности.

Практика

Подбор ипотечной программы под конкретный запрос клиента. Разбор клиентских ситуаций с использованием ипотеки как инструмента решения задачи.

Анализ примеров публикаций в социальных сетях агента по недвижимости. Формирование идеи контента, направленного на привлечение клиентов и демонстрацию экспертности.

Тема 7. Юридические основы и схемы сделок

Теория

Правовые основы сделок с недвижимостью. Нормативно-правовая база, регулирующая операции с жилой и нежилой недвижимостью. Участники сделки: покупатель, продавец, застройщик, банк, риэлтор. Права и обязанности сторон. Роль агента по недвижимости в сопровождении сделки.

Договорные отношения в риэлторской деятельности. Договоры с покупателем и продавцом. Значение договора как юридической фиксации клиента и условий сотрудничества. Основные требования к содержанию договоров.

Схемы сделок с недвижимостью. Понятие и виды схем сделок. Простые и сложные сделки. Последовательность этапов сделки от заключения договора до регистрации перехода права.

Документооборот при сделках с недвижимостью. Основные документы сделки. Проверка документов как элемент снижения юридических рисков. Типовые ошибки при сопровождении сделок.

Юридические риски в сделках с недвижимостью. Способы их выявления и минимизации. Соблюдение внутренних регламентов и стандартов компании при проведении сделок.

Практика

Разбор типовых схем сделок с недвижимостью (покупатель / продавец). Анализ последовательности этапов сделки.

Работа с примерами документов: определение назначения документа и его роли в сделке.

Решение ситуационных задач, связанных с выбором схемы сделки и выявлением возможных юридических рисков.

Тема 8. Земельные участки и строительство

Теория

Понятие земельного участка как объекта недвижимости. Особенности сделок с земельными участками. Категории земель и виды разрешённого использования. Значение категории земли и ВРИ при выборе и использовании участка.

Нормы строительства индивидуальных жилых домов на земельных участках. Требования к размещению объектов капитального строительства. Отступы от границ участка. Этажность и параметры застройки. Ограничения и обременения, влияющие на возможность строительства.

Инженерные коммуникации и их значение при выборе земельного участка. Подключение к сетям. Влияние наличия и доступности коммуникаций на стоимость и ликвидность участка.

Роль агента по недвижимости при работе с земельными участками. Консультирование клиента по общим требованиям и ограничениям. Границы ответственности агента при сопровождении сделок с землёй и объектами индивидуального жилищного строительства.

Практика

Анализ характеристик земельного участка с точки зрения возможности строительства. Определение категории земли и вида разрешённого использования.

Разбор ситуационных кейсов, связанных с выбором земельного участка под строительство жилого дома. Выявление потенциальных ограничений и рисков для клиента.

Тема 9. Земельные участки: категории, порядок сделок и изменения законодательства

Теория

Понятие земельного участка как объекта недвижимости. Категории земель и их назначение. Значение категории земли и вида разрешённого использования для совершения сделок и последующего использования участка. Ограничения и особенности оборота земельных участков в зависимости от их категории.

Порядок совершения сделок с земельными участками. Основные этапы сделки с землёй. Особенности подготовки и проверки документов при сделках с земельными участками. Роль сведений Единого государственного реестра недвижимости (ЕГРН) при совершении сделок.

Изменения в порядке сделок с земельными участками, вступающие в силу с 1 марта 2025 года. Новые требования к оформлению и регистрации сделок. Значение изменений для покупателей, продавцов и агентов по недвижимости. Риски несоблюдения обновлённых требований законодательства.

Практическая роль агента по недвижимости при сопровождении сделок с земельными участками. Информирование клиента об ограничениях, категориях земель и изменениях законодательства. Границы ответственности агента при консультировании по вопросам земельных сделок.

Практика

Анализ земельного участка на основе предоставленной информации: определение категории земли и вида разрешённого использования.

Разбор ситуационных примеров сделок с земельными участками с учётом изменений законодательства с 1 марта 2025 года.

Выявление потенциальных ограничений и рисков при совершении сделок с землёй.

Тема 10. CRM, показы объектов и итоговая аттестация

Теория

CRM-система как основной инструмент управления клиентами и сделками в риэлторской деятельности. Назначение CRM. Структура CRM-системы. Карточка клиента и карточка объекта недвижимости. Фиксация этапов сделки. Контроль

работы агента и аналитика через CRM. Значение корректного и своевременного внесения информации в систему.

Организация и проведение показов объектов недвижимости. Цели показа. Подготовка агента к показу. Взаимодействие с покупателем во время показа объекта. Поведение агента на объекте. Типовые ошибки при проведении показов и способы их предотвращения.

Предпродажная подготовка объекта недвижимости. Понятие хоумстейджинга. Цели и задачи хоумстейджинга. Влияние визуального восприятия объекта на решение покупателя. Рекомендации по подготовке объекта к показу с учётом его типа и целевой аудитории.

Роль CRM в организации показов и сопровождении сделки. Связь CRM, показов объектов и итогового результата работы агента.

Итоговая аттестация

Проводится в форме зачета.

РАЗДЕЛ 3. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ПРОГРАММЕ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

3.1. Формы аттестации.

В ходе реализации образовательной программы используется итоговая аттестация по образовательной программе в целом, проводимая в форме экзамена.

На формы аттестации разрабатываются необходимые комплекты контрольно-оценочных средств.

Цель итоговой аттестации – оценка уровня сформированности профессиональных знаний и практических навыков, необходимых для осуществления риэлторской деятельности на рынке недвижимости.

1. Итоговое тестирование

Итоговое тестирование проводится в форме теста с выбором одного или нескольких правильных ответов.

Тестовые задания охватывают следующие разделы программы:

- профессия и рынок недвижимости;
- первичный и вторичный рынки недвижимости;
- аналитика рынка и ценообразование;
- бизнес-процессы работы с покупателем;
- бизнес-процессы работы с продавцом;
- переговоры, аргументация и работа с возражениями;
- ипотека как инструмент работы с клиентом;
- юридические основы и схемы сделок;
- земельные участки, категории земель, нормы строительства;
- изменения законодательства и порядок сделок с земельными участками;
- CRM как инструмент сопровождения сделки;
- организация показов и предпродажная подготовка объектов.

Тестирование направлено на проверку теоретических знаний, понимания логики процессов и умения применять нормативные и профессиональные требования в типовых ситуациях.

2. Практическое задание (комплексный кейс)

Практическое задание выполняется в форме решения ситуационного кейса, моделирующего реальную деятельность агента по недвижимости.

Содержание практического задания может включать:

- анализ исходных данных по объекту недвижимости и клиенту;
- определение типа рынка (первичный / вторичный / земельный участок);
- выявление потребностей покупателя или продавца;
- выбор корректной стратегии работы с клиентом;
- аргументацию стоимости объекта или услуги;
- подбор возможных инструментов сделки (в том числе ипотечных программ — в рамках компетенции агента);
- определение подходящей схемы сделки;
- выявление потенциальных юридических рисков;
- формирование последовательности действий агента;
- фиксацию этапов сделки в CRM-системе;
- разработку сценария показа объекта или рекомендаций по предпродажной подготовке.

Практическое задание направлено на проверку способности обучающегося применять полученные знания и навыки в условиях, приближенных к реальной профессиональной деятельности.

Критерии оценки итоговой аттестации

Итоговая аттестация считается пройденной, если обучающийся:

- успешно выполнил итоговое тестирование (не менее 65 % правильных ответов);
- продемонстрировал понимание логики риэлторских бизнес-процессов;

- корректно решил практический кейс, показав умение;
- анализировать рынок и объект недвижимости;
- работать с клиентским запросом;
- ориентироваться в юридических и регламентных аспектах сделки;
- использовать инструменты сопровождения сделки.

РАЗДЕЛ 4. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

4.1. Требования к материально-техническому обеспечению.

Перечень оборудования учебного помещения:

- аудитория для теоретических занятий, оборудованная проектором, экраном и ноутбуком для демонстрации учебных материалов и презентаций;
- ноутбуки для доступа к учебным материалам и программам тестирования;
- раздаточные материалы (учебники, пособия, рабочие тетради);
- расходные материалы для практических занятий (бумага, маркеры, флипчарты).

4.2. Информационно-методическое обеспечение обучения.

1. Алексеева, Л. И. Управление недвижимостью / Л. И. Алексеева, И. В. Васильева. – Санкт-Петербург : Центр научно-информационных технологий "Астерион", 2024. – 126 с. – ISBN 978-5-00188-573-3. – EDN DIUNGM. <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=80316631>

2. Гарифуллина, С. В. Правовое регулирование оборота недвижимого имущества : Учебное пособие / С. В. Гарифуллина. – Ижевск : Всероссийский государственный университет юстиции, 2025. – 414 с. – ISBN 978-5-00220-454-0. – EDN OUNJOO. <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=83246537>

4.3. Кадровое обеспечение реализации программы повышения квалификации.

Квалификация руководящих и научно-педагогических работников организации должна соответствовать квалификационным характеристикам, установленным в Едином квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и служащих, раздел «Квалификационные характеристики должностей руководителей и специалистов высшего профессионального и дополнительного профессионального образования», утвержденном приказом Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 11 января 2011 г. №1н (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 23 марта 2011 г., регистрационный №20237).

Требования к квалификации преподавателей. Высшее профессиональное образование и стаж работы в образовательном учреждении не менее 1 года, при наличии послевузовского профессионального образования (аспирантура, ординатура, адъюнктура) или ученой степени кандидата наук - без предъявления требований к стажу работы.

Все преподаватели осваивают дополнительные профессиональные программы – программы повышения квалификации не реже одного раза в три года, в том числе (при необходимости) в форме стажировки.

Преподаватели, работающие в СДО имеют документы о повышении квалификации по одной из программ, которые направлены на изучение методов организации электронного обучения и реализации различных видов ДОТ или создания ЭОР

Преподаватели, участвующие в организации электронного обучения, проходят повышение квалификации в области информационных и образовательных технологий не реже чем 1 раз в 5 лет. В целях непрерывной актуализации навыков и умений всех преподавателей, участвующих в организации электронного обучения, проводятся на постоянной основе соответствующие практические семинары и конференции.