

Vzdělávání s RX AKADEMIÍ

1.-4. týden



Power Start

Povinné

Příprava na státní zkoušku

- Vstupní kurz pro každého makléře sítě RE/MAX
- 20 hodin online přípravy s lektorem
- 12 hodin videolearningů + dalších studijní podklady
- Možnost individuálních konzultací

5. týden



Státní zkouška

Živnostenský list - Realitní zprostředkovatel/ka

Realitní zprostředkovatel/ka

Státní zkouška je určena pro každého makléře, který svým dosavadním vzděláním nesplňuje podmínky pro činnost realitního makléře.



6.-12. týden

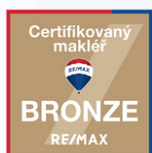


Realitní profesionál

Povinné

Obchodní trénink makléře

- Praktický makléřský obchodní trénink
- Efektivní nastartování realitní kariéry
- 5 online setkání se zkušeným lektorem s praxí realitního makléře, zakončené zkouškou



Návazné

Dobrovolné

vzdělávací programy

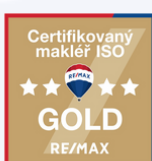
- Vzdělávací programy na míru makléře / kanceláře
- Tématické webináře, workshopy, kurzy a panelové diskuze
- V rámci předplatného za vyjímečné ceny



Certifikace dle normy ISO

Dobrovolné

Nejvyšší nezávislé ocenění odborné způsobilosti v realitním oboru. Certifikát uděluje Česká společnost pro jakost na 3 roky, s následnou recertifikací každých 5 let.



Power Start

PRAKTICKÁ PŘÍPRAVA NA STÁTNÍ ZKOUŠKU



ÚVOD

V úvodu se seznámíme s tím jak spolupracovat a dodržet etiku makléře, projdeme základní pilíře realitního procesu. Dostanete testové otázky k písemnému testu zkoušky Realitní zprostředkovatel.

- AML | GDPR, Etika a spolupráce
- Právní minimum
- Shlédnout webináře a nastudovat si Právní minimum

1

1. PRAKTIKUM

V první části praktika se podíváme na orientaci v listech vlastnictví a upřesníme si důležité aspekty z právního minima a zprostředkovatelských smluv.

- Listy vlastnictví
- Insolvence
- Nastudovat materiály: Listy vlastnictví a Insolvence.



2. PRAKTIKUM

2

Ve druhé části praktika se budeme věnovat realitnímu procesu - procvičíme příklady.

- Modelový příklad realitního procesu
- Realitní procesy
- Nastudovat materiály: Daně, Realitní procesy

3. PRAKTIKUM

Ve třetí části se zaměříme na daně a na procvičování nájmu / pronájmu nemovitosti. Budeme se věnovat také přípravě nemovitosti na prodej a prohlídce nemovitosti.

- Nábor, příprava a prohlídka nemovitosti
- Marketing
- Příklad s příloženou stavební dokumentací

3

4

4. PRAKTIKUM

V závěru si společně zkontrolujeme zpracované úkoly. Ukážeme si vyhledávání v Katastru nemovitostí a cenové mapy.

- Dotazy a diskuze

Certifikovaný makléř



Realitní profesionál

6-TI TÝDENNÍ TRÉNINK REALITNÍHO MAKLEŘE



1

Charakteristika úspěšného makleře

- › Kritické faktory nezbytné pro úspěšnou kariéru makleře
- › Komunikační dovednosti
- › Proaktivní přístup
- › Motivace k úspěchu

Budování clientské databáze

- › Klíčové strategie a postupy při budování clientské databáze
- › Vytváření a udržování kvalitních vztahů s klienty
- › Správné oslovování potenciálních klientů
- › Vyhodnocení nejúčinnějších strategií

2

3

Telefonování a nábor majitele nemovitosti

- › Techniky telefonování a získávání informací
- › Osvědčené postupy pro úspěšný nábor nových klientů
- › Správná komunikace s majiteli nemovitostí

Práce se zájemcem o prohlídku, zasmluvněná poptávka

- › Účinné postupy pro práci se zájemcem o prohlídku nemovitosti
- › Jak se připravit na prohlídku
- › Vedení prohlídky a následné vyhodnocení zájmu zákazníka
- › Smluvní uzavírání poptávky a efektivní komunikace s klienty

4

5

Vyjednávání a uzavření transakce

- › Účinné strategie pro vyjednávání a uzavírání transakcí
- › Příprava na jednání a vedení jednání
- › Uzavírání transakcí
- › Správná komunikace s klienty a řešení námitek

Závěrečná zkouška

- › Shrnutí aktivit a vyhodnocení poznatků
- › Online test, zodpovězení námitek, řešení případové studie
- › Nasměrování makleře správným směrem po skončení tréninku
- › Získání interního certifikátu RE/MAX | Certifikovaný realitní profesionál



6

Po úspěšném ukončení získává makleř
ocenění certifikovaný makleř BRONZE.

