

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
«БИЗНЕС-ИНКУБАТОР РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ»**

УТВЕРЖДАЮ
Директор.

АНО «Бизнес-инкубатор РМЭ»

Л.А. Киселева

«23» ноября 2016 г.



**Дополнительная профессиональная образовательная программа
повышения квалификации**

«РИЭЛТОР»

**Йошкар-Ола
2016**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

1.1. Цель реализации программы: дополнительная профессиональная образовательная программа повышения квалификации "Риэлтор" реализуется в целях развития профессиональных компетенций в сфере управления покупками и продажами недвижимости; а также предоставления новых знаний слушателям и выработки у них навыков практической работы в сфере риэлторских услуг.

1.2. Срок освоения программы – 120 часов.

1.3. Форма обучения: очная вечерняя.

1.4. Категория слушателей: к освоению программы допускаются лица, имеющие среднее специальное и высшее профессиональное образование.

1.5. Планируемые результаты обучения

По итогам обучения слушатели должны знать:

- юридические основы риэлторской деятельности;
- нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность в сфере оказания риэлторских услуг;
- основы государственной регистрации прав на недвижимое имущество;
- финансовые инструменты при покупке недвижимости: ипотека, материнский капитал, жилищные сертификаты и др.;
- нотариальные действия при операциях с недвижимостью, а также налогообложение операций с недвижимостью;
- особенности и факторы, влияющие на рынок недвижимости;
- сущность и особенности видов предоставления риэлторских услуг;
- этапы продажи и оказания риэлторской услуги;
- типы личности и потребностей клиентов, навыки убеждения и ведения деловых переговоров.

Кроме того, слушатели должны уметь:

- применять в практической деятельности нормативно-правовые акты, регламентирующие риэлторскую деятельность;
- систематизировать и анализировать информацию на рынке недвижимости;
- проводить сегментирование рынка недвижимости;
- исследовать историю возникновения и перехода прав на недвижимое имущество;
- осуществлять страхование рисков клиентов при покупке/продаже недвижимости;
- использовать методы оценки недвижимости;
- применять методы активного поиска клиентов в сфере недвижимости;
- использовать методы создания личной клиентской базы, а также вторичной клиентуры; технологию ведения сделки на вторичном рынке;
- применять передовые информационные технологии, используемые на рынке недвижимости.

2.3. Рабочая программа

Общие часы – 120 час.

Аудиторные занятия – 104 час.

Теоретические занятия (лекции) – 64 час.

Практические занятия – 40 час.

Самостоятельная работа – 16 час.

Формы текущего и итогового контроля – опрос, экзамен

Наименование раздела, темы	Содержание образовательной программы (по темам в дидактических единицах)	Объем часов
Раздел 1. Юридические основы риэлтерской деятельности		28
Тема 1. Юридические основы риэлтерской деятельности	Субъекты, объекты и права. Кадастровый учет объектов. Представительство. Нотариус. Сделки. Основы гражданского и семейного права. Жилищное право. «Юридическая» проверка квартир. Мошенничество в жилищной сфере.	8
Тема 2. Нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность в сфере оказания риэлтерских услуг	Правоустанавливающие документы. Имущество супругов. Обязательства. Способы обеспечения исполнения обязательств. Ответственность. Договор. Оферта. Предварительный договор. Договор об оказании риэлтерских услуг. Государственная регистрация прав на недвижимое имущество. Исковая давность. Практика рассмотрения судебных споров по сделкам с недвижимостью. Приватизация жилых помещений. Взаимодействие с юристом.	12
Тема 3. Операции с недвижимостью	Сделки с жилыми помещениями. Нотариальные действия при операциях с недвижимостью. Налогообложение операций с недвижимостью. Долевое участие в строительстве. Бюро технической инвентаризации. Типичные планировки. Первичная экспертиза документов по недвижимости.	4
Тема 4. Финансовые инструменты при покупке недвижимости	Ипотека, материнский капитал, жилищные сертификаты и другие инструменты. Методы оценки недвижимости. Исследование истории возникновения и перехода прав на недвижимое имущество. Страхование рисков Клиентов. Налогообложение сделок с недвижимостью	4
Раздел 2. Регулирование жилищных отношений		16
Тема 1. Правовое регулирование жилищных отношений	Содержание жилищного отношения. Субъекты и объекты. Источники жилищного права. Жилищное законодательство. Государственная регистрация прав на жилые помещения. Перевод жилого помещения в нежилое помещение и нежилого помещения в жилое помещение	4
Тема 2. Понятие жилищных отношений.	Участники жилищных отношений. Право граждан РФ на жилище. Принципы регулирования жилищных отношений.	4
Тема 3. Объекты жилищных прав	Виды жилых помещений. Назначение жилого помещения и пределы его использования. Пользование жилым помещением. Жилищный фонд.	4
Тема 4. Переустройство и перепланировка жилого помещения	Виды переустройства и перепланировки жилого помещения. Основание проведения переустройства и (или) перепланировки жилого помещения. Отказ в согласовании переустройства и (или) перепланировки жилого помещения. Последствия самовольного переустройства и (или) самовольной перепланировки жилого помещения	4

Наименование раздела, темы	Содержание образовательной программы (по темам в дидактических единицах)	Объем часов
Раздел 3. Рынок жилья		12
Тема 1. Сущность рынка жилья	Обзор рынка недвижимости и рынка риэлторских услуг, активность рынка по периодам. Особенности жилья как товара. Инфраструктура рынка жилья.	4
Тема 2. Сегменты рынка жилья	Первичный и вторичный рынок жилья. Рынок городского жилья. Рынок загородного жилья. Рынок жилищного фонда и рынок жилищных услуг.	4
Тема 3. Факторы развития рынка жилья	Государственная и муниципальная политика, регулирующие вопросы распределения бесплатного жилья малообеспеченным группам населения, условия предоставления кредитов на приобретение жилья, налоговые льготы. Развитость инфраструктуры, обслуживающей рынок жилья. Территориальные особенности. Уровень платежеспособности и спроса	4
Раздел 4. Операции на рынке недвижимости		20
Тема 1. Общие положения о сделках с недвижимым имуществом	Последние изменения и проект изменений в ГК РФ относительно сделок с недвижимым имуществом. Сделки с недвижимым имуществом, как крупные сделки. Федеральный закон от 21.07.1997 N 122-ФЗ (ред. от 02.11.2013) "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним". Федеральный закон от 30.12.2004 N 214-ФЗ "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости"	4
Тема 2. Виды сделок с недвижимым имуществом	Понятие недвижимости. Наследование. Дарение. Приватизация жилья. Купля-продажа. Мена. Дарение. Рента. Аренда. Иные сделки с недвижимым имуществом. Актуальные проблемы залога недвижимого имущества.	2
Тема 3. Купля-продажа объектов недвижимости	Подготовка и проведение сделки купли-продажи: согласование схемы сделки, переговоры с контрагентами, передача аванса или задатка, сбор документов, подготовка проекта договора купли-продажи, оповещение сторон сделки, аренда банковской ячейки, расписка продавца в получении цены квартиры, ключ от ячейки, фиксация Агентом юридически значимых фактов в интересах Клиента, подписание договора купли-продажи, оформление доверенности на регистрацию сделки, подача документов на регистрацию, получение Свидетельства о праве собственности на квартиру на имя покупателя, передача квартиры с составлением Акта. Оформление окончания обслуживания Клиента. Практика разрешения споров, вытекающих из купли-продажи недвижимости. Методы расчетов при договорах купли-продажи недвижимости.	10
Тема 4. Аренда недвижимого имущества	Договор аренды недвижимого имущества. Проблемы досрочного расторжения договора аренды. Актуальные проблемы государственной регистрации договора аренды. Передача недвижимого имущества в аренду (последствия отсутствия акта приема-передачи). Сохранение договора аренды недвижимого имущества в силе при изменении сторон. Права и обязанности сторон по договору аренды недвижимого имущества. Проблемы изменения арендной платы.	4

Наименование раздела, темы	Содержание образовательной программы (по темам в дидактических единицах)	Объем часов
Раздел 5. Организация риэлтерского бизнеса		16
Тема 1. Введение в профессию	Основные обязанности. «Тайны» профессии. Права и возможности. Типичные ошибки начинающих риэлторов. Общественные организации риэлторов, специализация риэлторов, обязанности Агента перед Клиентами, компанией, другими риэлторами. Кодекс этики.	4
Тема 2. Схема работы успешного Агента	Отличия продажи услуги от продажи товара. Планирование загрузки и учет исполнения. Этапы оказания риэлторской услуги Клиенту-продавцу и Клиенту-покупателю. Поиск квартир для покупателя. Показ и просмотр квартир. Работа на территории	4
Тема 3. Коммерческое предложение	Эффективная схема предъявления коммерческого предложения. Требования к коммерческому предложению. Конкурентные преимущества Компании. Как показать клиенту выгоды от сотрудничества с Компанией	4
Тема 4. Технология успеха риэлторской деятельности	Постановка цели. Процесс достижения цели. Стратегическое планирование. Оперативное планирование. Планирование своей работы	4
Раздел 6. Маркетинг рынка недвижимости. Реклама рынка услуг		12
Тема 1. Маркетинг в недвижимости	Сегментирование рынка недвижимости. Маркетинг строящихся объектов (бизнес-идея-окончание строительства). Маркетинг построенных объектов и земельных участков. Маркетинг услуг.	4
Тема 2. Методы активного поиска клиентов	Активный поиск клиентов. Методы создания личной клиентской базы. Технологии поиска клиентов в сфере недвижимости. Создание вторичной клиентуры. Этапы продажи риэлторской услуги Клиенту.	4
Тема 3. Реклама.	Виды рекламы. Наружная реклама. Печатная реклама. Адресная реклама. Интернет. Прямой маркетинг и презентация.	4
Раздел 7. Психология общения с клиентом		12
Тема 1. Установление контакта. Переговоры в процессе продаж	Как установить контакт с клиентом. Первое впечатление. Приемы установления контакта. Значение и развитие навыков ведения переговоров. Техники переговоров: переговоры по телефону, переговоры в офисе. Модель профессиональных переговоров по продажам. Подготовка к переговорам: цели, начальная информация, договоренность о встрече. Важность правильного открытия переговоров	4
Тема 2. Анализ потребностей клиента	Как найти подход к каждому покупателю, определить его предпочтения. Эффективная модель постановки вопросов при выяснении потребности клиента. Активное слушание: понимание клиента и его потребностей. Подготовка предложения на основе выявленных потребностей клиента.	4
Работа в возражениях. Завершение сделки.	Проявление возражений. Реагирование. Методы работы с возражениями. Сила аргументации, направленная на принятие клиентом положительного решения. Стратегия достижения этапа принятия решения клиентом. Способы завершения сделки	4
Итоговая аттестация		4
Итого:		120

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ (организационно-педагогические условия)

3.1. Учебно-методическое обеспечение программы

Учебно-методическая документация и материалы по разделам программы представлены данной образовательной программой, а также отдельно хранящимися материалами в виде практических заданий и оценочных средств (вопросов, экзаменационных тестов).

Освоение курса осуществляется в процессе лекций. Аудиторные занятия проводятся с использованием современных технических средств обучения: компьютерных технологий, слайдов, методических пособий и нормативно-справочной информации, раздаточного материала и пр. Особое внимание уделяется информационно-методологической и нормативно-законодательной базе риэлторской деятельности.

3.2. Печатные и электронные образовательные и информационные ресурсы

Основные источники:

1. Прокофьев С., Шабалин В. Г. Сделки с недвижимостью. Учебник агента по аренде. - М.: Омега-Л: Филинь, 2014. - 183 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/1941987/>
2. Самохина О.Н. Сделки с недвижимостью. Образцы типовых договоров. Электронная версия и практические комментарии (+ CD) - М.: Омега-Л, 2014. - 504 с.
3. Семенистая Татьяна. Все о недвижимости. - М.: Омега-Л, 2015. - 160 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/2064656/>
4. Шабалин В.Г. Сделки с недвижимостью на первичном и вторичном рынках в новейших вопросах и ответах - М.: Омега-Л, 2012. - 768 с.

Дополнительные источники:

1. Делопроизводство: Образцы, документы. Организация и технология работы. Более 120 документов. /под ред. И.К. Корнеева, В.А.Кудряева.-М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2009.
2. Дубровская И.А., О. И. Соснаускене. «Справочник риэлтора»: Юстициформ; М.:; 2006 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://iknigi.net/avtor-irina-dubrovskaya/53667-spravochnik-rieltora-irina-dubrovskaya.html>
3. Парусова В.Г. Секреты риэлторского мастерства. Серия: Вершина успеха. –М: Издательство: Феникс, 2014. - 224 с.
4. Чарльз Хьюлет, Гади Кауфман Стратегия компаний в сфере недвижимости Strategy for Real Estate Companies. – М.: Издательство: Альпина Паблишер, 2011 . -280 с.

5. Шабалин В.Г., Хромов А.А. Сделки с недвижимостью. Учебник риэлтора. Часть 1. Подготовка и проведение сделки. – М.: Омега-Л, 2014. – 608 с.
6. Шабалин В.Г. Манченко К.И. Сделки с недвижимостью. Учебник риэлтора. Часть 2. Особенная. Основные виды сделок. – М.: Омега-Л, 2014. – 560 с.
7. Шабалин В.Г. Сам себе риэлтор. Схема сделки с недвижимостью. Подготовка и проведение сделки. – М.: Омега-Л, 2014. – 194 с.

Нормативно-правовые акты:

1. Конституция Российской Федерации. Принята Всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с изм. и доп).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации
3. Жилищный кодекс Российской Федерации
4. Закон РФ от 25 июня 1993 г. № 5242-1 «О праве граждан Российской Федерации на свободу передвижения, выбор места пребывания и жительства в пределах Российской Федерации»
5. Федеральный закон от 30 декабря 2004 г. № 215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах»
6. Закон РФ от 4 июля 1991 г. № 1541-1 «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации»
7. Федеральный закон от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»
8. Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»
9. Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц»

Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

1. Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/>
2. Официальный сайт компании «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]: Законодательство РФ: кодексы, законы, указы, постановления правительства РФ. Электрон. дан. – 1997. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Информационно-правовой портал «Гарант» [Электронный ресурс]: Законодательство (кодексы, законы, указы, постановления) РФ, аналитика, комментарии. Электрон. дан. – М.: НПП «ГАРАНТ-СЕРВИС-УНИВЕРСИТЕТ», 2010. – Режим доступа: "<http://www.garant.ru/>
4. Интернет-портал для риэлторов <http://prorealtora.ru/>
5. Интернет-портал для риэлторов и собственников недвижимости http://www.investor.ru/community/main?community_id=115

3.3. Материально-технические условия

Учебные кабинеты и перечень основного оборудования.

Для реализации программы используется следующее материально-техническое обеспечение.

Таблица 1

№ п/п	Номер учебного кабинета для проведения теоретических/ практических занятий	Перечень имущества и основного оборудования	Кол-во, шт.	
1.	209	Персональный компьютер (ПК) в составе: Системный блок Деро Neos 260 Процессор Core i5-3470 (3.20 GHz), оперативная память - 8 Гб ОЗУ, жесткий диск Toshiba 500 Гб, DVD±RW привод, сетевой Wi-Fi адаптер с антенной, блок питания 450W+ Шнур питания (220В)	1	
		ЖК Монитор Samsung S23C350D (VGA шнур и блок питания в комплекте)	1	
		Клавиатура Genius KB-220E , тип USB	1	
		Оптическая мышь Genius NetScroll 200 Laser , тип USB	1	
		Сетевой фильтр Pilot S	2	
		Акустическая система Genius SP-S350	1	
		Источник бесперебойного питания IPPON Back Verso 800	1	
		Проектор BENQ MX-661	1	
		Столик для проектора	1	
		Экран Screen Media	1	
2.	209	Персональный компьютер (ПК) в составе: Системный блок учителя Деро Neos 260 Процессор Core i5-3470 (3.20 GHz), оперативная память - 8 Гб ОЗУ, DVD±RW привод, сетевой Wi-Fi адаптер с антенной, блок питания 450W+ Шнур питания (220В), Wi-Fi антенна в комплекте	12	
		Системный блок учащихся ASUSTeK COMPUTER INC. (P8H77-V LE; version: Rev X.0x) Оперативная память - 8 Гб ОЗУ Процессор: Intel(R) Core(TM) i5-3470 CPU @ 3.20GHz Жесткий диск: WDC WD5000AAKX-00ERM SCSI Disk Device (465,8 GB) CD-ROM: ATAPI iHAS122 W SCSI CdRom Device (DVD Writer) Video: AMD Radeon HD 7800 Series (1920x1080x32b) Корпус InWin (цвет черный)		
		ЖК Монитор Samsung S23C350D		13
		Клавиатура Genius KB-220E , тип USB		13
		Оптическая мышь Genius NetScroll 200 Laser , тип USB		13
		Сетевой фильтр Pilot S		2
		Акустическая система Genius SP-S350		13
		Источник бесперебойного питания IPPON Back Verso 800		13
		Проектор NEC NP-VE303 . Цвет белый		
		Экран на штативе Серия Kontur-C. Размер 200x200 см. Модель DSKC-1103		

3.4. Информационное обеспечение программы

Лицензионное программное обеспечение.

Таблица 2

№п/п	Наименование программного обеспечения	Количество, шт.
1.	Кабинет 209	
	Системный блок учителя	
	Программное обеспечение	
	Операционная система Windows 10 x64 (Наклейка на системном блоке)	1 1
	Пакет офисных приложений Microsoft Office 2013	1
	Антивирус Dr.Web Security Space Версия 9.0	
2.	Кабинет 209	
	Системный блок учителя	
	Программное обеспечение	
	Операционная система Windows 7 x64 (Наклейка на системном блоке)	1 1
	Пакет офисных приложений Microsoft Office 2013	1
	Антивирус Dr.Web Security Space Версия 9.0	
	Системный блок учащихся	
	Операционная система Windows 10 x64	13

4. Оценочные материалы

Промежуточный контроль осуществляется преподавателем в ходе практических занятий в виде интерактивного обсуждения вопросов.

Контрольные вопросы:

1. Введение: история профессии, обзор рынка недвижимости и рынка риэлторских услуг
2. Активность рынка по периодам, общественные организации риэлторов, виды недвижимости, специализация риэлторов
3. Обязанности Агента перед Клиентами, компанией, другими риэлторами. Кодекс этики. Какими качествами должен обладать успешный Агент
4. Юридические основы риэлторской деятельности: субъекты, объекты и права.
5. Кадастровый учет объектов.
6. Представительство. Нотариус.
7. Сделки. Государственная регистрация прав на недвижимое имущество.
8. Правоустанавливающие документы.
9. Имущество супругов. Обязательства. Способы обеспечения исполнения обязательств.
10. Ответственность. Договор. Оферта.
11. Предварительный договор. Договор об оказании риэлторских услуг. Исковая давность.
12. Практика рассмотрения судебных споров по сделкам с недвижимостью.
13. Приватизация жилых помещений
14. Финансовые инструменты при покупке недвижимости: ипотека, материнский капитал, жилищные сертификаты и другие инструменты.
15. Этапы продажи риэлторской услуги Клиенту.
16. Этапы оказания риэлторской услуги Клиенту-продавцу и Клиенту-покупателю
17. Виды сделок.
18. Подготовка и проведение сделки купли-продажи квартиры: согласование схемы сделки, переговоры с контрагентами,
19. Передача аванса или задатка, сбор документов, подготовка проекта договора купли-продажи, оповещение сторон сделки, аренда банковской ячейки, расписка продавца в получении цены квартиры, ключ от ячейки, фиксация Агентом юридически значимых фактов в интересах Клиента
20. Оформление окончания обслуживания Клиента

21. Значение и развитие навыков ведения переговоров
22. Структура коммерческих переговоров. Модель профессиональных переговоров по продажам
23. Подготовка к переговорам: цели, начальная информация, договоренность о встрече
24. Эффективная модель постановки вопросов при выяснении потребности клиента
25. Активное слушание: понимание клиента и его потребностей
26. Подготовка предложения на основе выявленных потребностей клиента
27. Сила аргументации, направленная на принятие клиентом положительного решения
28. Проявление возражений. Реагирование. Каких возражений стоит бояться? Методы работы с возражениями
29. Стратегия достижения этапа принятия решения клиентом. Способы завершения сделки

Итоговый контроль проводится в форме экзамена.

Вопросы к итоговой аттестации

1. Сделки с недвижимым имуществом
2. Общие положения о сделках с недвижимым имуществом
3. Последние изменения и проект изменений в ГК РФ относительно сделок с недвижимым имуществом
4. Сделки с недвижимым имуществом, как крупные сделки
5. Федеральный закон от 21.07.1997 N 122-ФЗ (ред. от 02.11.2013) "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним"
6. Федеральный закон от 30.12.2004 N 214-ФЗ "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости"
7. Договор аренды недвижимого имущества
8. Текущий и капитальный ремонт недвижимости
9. Проблемы досрочного расторжения договора аренды
10. Актуальные проблемы государственной регистрации договора аренды
11. Передача недвижимого имущества в аренду (последствия отсутствия акта приема-передачи)

12. Сохранение договора аренды недвижимого имущества в силе при изменении сторон
13. Права и обязанности сторон по договору аренды недвижимого имущества
14. Проблемы изменения арендной платы
15. Купля-продажа объектов недвижимости
16. Практика разрешения споров, вытекающих из купли-продажи недвижимости
17. Методы расчетов при договорах купли-продажи недвижимости
18. Иные сделки с недвижимым имуществом:
19. Актуальные проблемы залога недвижимого имущества
20. Методы оценки недвижимости.
21. Исследование истории возникновения и перехода прав на недвижимое имущество.
22. Страхование рисков Клиентов.
23. Налогообложение сделок с недвижимостью
24. Отличия продажи услуги от продажи товара.
25. Схема работы успешного Агента.
26. Планирование загрузки и учет исполнения.
27. Методы активного поиска клиентов.
28. Создание вторичной клиентуры.
29. Подписание договора купли продажи, оформление доверенности на регистрацию сделки, подача документов на регистрацию
30. Получение Свидетельства о праве собственности на квартиру на имя покупателя, передача квартиры с составлением Акта.

Система оценки результатов освоения программы.

Все разделы и темы дополнительной профессиональной образовательной программы повышения квалификации «Риэлтор» являются обязательными для изучения.

На весь период обучения предусматривается форма контроля в виде выпускного экзамена и реализуется в пределах времени, отведенного на ее изучение.

Вид обязательной итоговой аттестации – экзамен.

Критерии оценки:

При проведении итогового экзамена в устной форме устанавливаются следующие критерии оценки знаний выпускников.

Оценка «ОТЛИЧНО»- глубокие исчерпывающие знания всего программного материала, понимание сущности и взаимосвязи рассматриваемых процессов и явлений, твердое знание основных положений смежных дисциплин: логически последовательные, содержательные, полные и правильные и конкретные ответы на все вопросы экзаменационного билета и дополнительные вопросы членов экзаменационной комиссии.

Оценка «ХОРОШО» - твердые и достаточно полные знания всего программного материала, правильное понимание сущности и взаимосвязи рассматриваемых процессов и явлений, последовательные и правильные конкретные ответы на поставленные вопросы при свободном устранении замечаний по отдельным вопросам.

Оценка «УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО»- твердое знание и понимание основных вопросов программы, правильные и конкретные, без грубых ошибок ответы на поставленные вопросы при устранении неточностей и несущественных ошибок в освещении отдельных положений при наводящих вопросах экзаменатора.

Оценка «НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО»- неправильный ответ на один из основных вопросов билета, грубые ошибки в ответе, непонимание сущности излагаемых ответов, неуверенные и неточные ответы на дополнительные вопросы.

При успешном освоении данной дополнительной профессиональной образовательной программы повышения квалификации «Риэлтор» слушателям выдается удостоверение установленного образца.

Индивидуальный учет результатов освоения обучающимися образовательных программ, а также хранение в архивах информации об этих результатах осуществляются организацией, осуществляющей образовательную деятельность на бумажных носителях и (или) электронных носителях.