

# סילבוס קודס פרקטיקה בתיאור והכנה למבחן



קורס יחודי אשר נבנה ע"י עו"ד טלי דדון ביטון, באופן פרטני לשוק הישראלי מתוך הבנה והכרה שדור סוכני הנדל"ן אשר יוצאים לעולם הנדל"ן בארץ, ישנו את התפיסה המהותית הרווחת כלפי סוכני נדל"ן בארץ כיום, באופן שסוכן נדל"ן יוערך הן באופן מקצועי והן באופן איש ע"י לקוחותיו. הכל מתחיל ונגמר במקצוענות ללא פשרות!

# סילבוס קורס פרקטיקה בתיאור והכנה למבחן

## שיעור 1: תכנון ופיתוח אסטרטגיות עסקיות

- הגדרת מטרות ויעדים: כיצד להגדיר מטרות ברורות וניתנות להשגה.
- פיתוח תכניות פעולה: יצירת תכנית פעולה מעשית להתקדמות בעסקי התיאור.
- ניתוח SWOT: זיהוי חוזקות, חולשות, הזדמנויות ואיומים בעסק.

## שיעור 2: בניית מותג והבנת השוק

- פיתוח מותג אישי: יצירת תדמית מקצועית ומבודלת.
- מחקר שוק: הבנת המגמות והדרישות בשוק הנדל"ן.

## שיעור 3: ניהול לקוחות ושירות לקוחות איכותי

- יצירת קשרים עם לקוחות: כיצד לפתח ולשמור על מערכות יחסים עם לקוחות.
- שירות לקוחות: דרכים לספק שירות לקוחות מצוין.

## שיעור 4: גיוס ושיווק נכסים

- גיוס נכסים: שיטות לאיתור והשגת נכסים לבלעדיות.
- שיווק מתקדם: כלים ואסטרטגיות שיווקיות לשיווק נכסים בצורה אפקטיבית.



# סילבוס קורס פרקטיקה בתיווך והכנה למבחן

## שיעור 5: ניהול משא ומתן וסגירת עסקאות

- טכניקות משא ומתן: שיטות לניהול משא ומתן מוצלח.
- סגירת עסקאות: אסטרטגיות לסגירת עסקאות בצורה חלקה ויעילה.

## שיעור 6: מיסוי ורגולציה בעסקאות נדל"ן

- הבנת חוקי מיסוי: סקירת מיסים רלוונטיים בנדל"ן, כולל מס שבח ומס רכישה.
- רגולציה: הכרות עם חוקים ותקנות שמשפיעים על עסקאות נדל"ן.

## שיעור 7: חזרה וסיכום לקראת המבחן

- חזרה על חומר הקורס: סיכום הנושאים המרכזיים שנלמדו במהלך הקורס.
- טיפים להצלחה במבחן: טכניקות ואסטרטגיות ללמידה יעילה והכנה למבחן ההסמכה למתווכים.