



## מטרת הקורס

ללמוד את שיטת העבודה המנצחת לבניית עסק משגשג ומוכיל להצלחה בתחום הנדל"ן, באמצעות ארגז כלים פרקטיים ייחודיים, המעניקים הכוונה מדויקת ומקצועית.

## קהל יעד

סוכני ויזמי נדל"ן המעוניינים לשפר את התוצאות העסקיות ולהביא לפריצת דרך בתחום. ובנוסף אלה שתחום הנדל"ן קוסם להם ומחפשים לפרוץ דרך כלכלית חדשה ועצמאית.

## מבנה והיקף הלימודים

משך הלימודים: 52 שעות אקדמיות | 13 מפגשים שבועיים

### שיעור 1 | עולם הנדל"ן וקסמו

- מבוא - שוק הנדל"ן בארץ - סקירה כללית
- על ענף התיווך בארץ ובעולם
- פיתוח קריירת עצמאי - סודות להצלחה
- מרכיבי ההצלחה לסוכן הנדל"ן

### שיעור 2 | בניית עסק נדל"ן עצמאי

- יוצאים לדרך - פתיחת תיק במע"מ ומס הכנסה
- איתור הבידול לעסק - מהו הערך המוסף שלי?
- בניית אזור התמחות גאוגרפי
- תמחור נכסים נכון
- פיתוח מאגר קשרים ולקוחות
- עקרונות לבניית מאגר נכסים
- ניהול זמן נכון - מה דחוף? מה חשוב?
- עבודה עפ"י מטרות ויעדים

### שיעור 3 | הרצאת אורח - פרזנטציה מנצחת! אבי עידן, מחבר הספר "לסגור ולחייך"

- אמנות השכנוע בתהליך הפרזנטציה
- יצירת קרבה עם לקוח
- מכירה של שיווק בלעדי לנכס
- שינוי תפיסת העולם של הלקוח

### שיעור 4 | טיפול בלקוחות

- איתור נכסים אטרקטיביים
- פגישת מכירה לגיוס נכס
- הצגת השרות: למה תיווך? למה בלעדיות? למה 2%? למה אני?
- חבילת השיווק לנכס בלעדי
- טפסים לשימוש מול בעל הנכס
- גיוס קונים
- הצגת נכס לקונה
- טפסים לשימוש מול הקונה

### שיעור 5 | סוד השיווק באינטרנט

- פייסבוק - עשה... ואל תעשה...
- כלים לשיווק ברשת
- העצמת מכירות דרך תוכנת תיווך

### שיעור 6 | טיפול בהתנגדויות

- התנגדויות נפוצות של לקוחות
- מודל מנצח לטיפול בהתנגדויות
- סיבות להתנגדויות ופתרונות
- טיפול בהתנגדויות ספציפיות: החתמה על טופס הסכמה, החתמה על עמלה, החתמה לבלעדיות.
- שימוש בהתנגדות כמנוף לסגירת עסקה

### שיעור 7 | היבטים וסוגיות משפטיות בעבודת המתווך

- הסכם מכירה ורכישה
- הסכמי שכירות והשכרה, זיכרון דברים
- הסכמי חכירה
- פסיקות משפטיות רלוונטיות
- קריאת נסחי טאבו

### שיעור 8 | הרצאת אורח - יזמות יצירתית אדי כספי

ללמוד את השיטה המנצחת להצלחה בתחום הנדל"ן, באמצעות הכוונה מדויקת ומקצועית להפקת רווחים מקסימיים, ומקנה כלים וידע בכל היבטי הפעילות בשילוב יזמות ותיווך נדל"ן במטרה להצליח.



### שיעור 12 | התחדשות עירונית ותמ"א 38

#### שיעור 13 | ניהול מו"מ וגישור - סגירת עסקאות!

- תפקיד המתווך כמגשר בין הקונה למוכר
- איתור "המוקשים" במו"מ - הבנת צורכי שני הצדדים
- אמצעי שכנוע להקטנת הפער
- יצירת win-win בין המוכר לקונה
- פתרונות יצירתיים לסגירת פערים
- איתותי סגירה - איתור ומינוף

#### תעודה

תעודה מטעם היחידה ללימודי חוץ של הקריה האקדמית אונו ו"יסודות יזמות ושיווק פרויקטים".

### שיעור 9 | אמנות התקשורת בנדל"ן - שפת גוף וסגנונות לקוח

- שפת גוף ככלי מכירה לסוכן
- לבוש ומראה חיצוני מוכר
- אבחון שפת הגוף של הלקוח - ניתוח ופרשנות
- איתותי התנגדות בשפת הגוף
- איתותי סגירה בשפת הגוף
- זיהוי ואבחון סגנון תקשורת הלקוח
- חיזוק מכירה עפ"י סגנון הלקוח
- התאמת השפה, הקצב, המלים ומשפטי המפתח לסגנון

### שיעור 10 | שיעור פתרונות מימון - מר ערן כרמל

- רכישת נכס ללא הון עצמי. גיוס הון עצמי תוך שעבוד נכסים ומקורות מימון שונים
- מהי משכנתא? ההבדל בין כספי דיור להלוואה לכל מטרה?
- הדגשים לאישור עקרוני
- הוראת בנק ישראל בדבר אחוזי מימון לפי סוג לקוח
- תרגילי ופתרונות מימון
- שיקולים לקביעת אחוזי מימון
- חריגות שמאות
- יחס החזר וקביעת החזר חודשי
- בטחונות לשעבוד נכס
- הוראות בנק בהתייחס לחלוקת מסלולי המשכנתא

### שיעור 11 | פינוי בינוי - קניין, תכנון ומיסוי

#### עו"ד משה רז כהן

- מס שבח - למי ומתי? פטורים עפ"י חוק.
- מס רכישה - ע"י מי משולם וכיצד?
- מדרגות המס, פטורים נפוצים
- היטלי השבחה - למי ומתי? פטורים נפוצים
- מקרים של מיסוי מקרקעין נדל"ן נפוצים





מטרת הקורס	שיטת הלימוד	דרישות הקורס
• הקניית ידע וכלים מעשיים ליזם וסוכן נדל"ן	• הרצאות, סדנאות • תרגילים בכיתה	• נוכחות של 80% • השתתפות פעילה

## נושאי לימוד

מר איתי הל-אור	"עולם הנדל"ן וקסמו"	24.12.14
מר איתי הל-אור	"בניית עסק נדל"ן עצמאי"	31.12.14
מר אבי עידן	"פרזנטציה מנצחת!"	07.01.15
מר איתי הל-אור	"טיפול בלקוחות"	14.01.15
מר עמי חורי	"סוד השיווק באינטרנט"	21.01.15
מר איתי הל-אור	"טיפול בהתנגדויות"	28.01.15
עו"ד אבנר פרידמן	"היבטים משפטיים"	04.02.15
מר אדי כספי	"זמנות יצירתית"	11.02.15
מר איתי הל-אור	"אומנות התקשורת שפת גוף וסגנונות לקוח"	18.02.15
מר ערן כרמל	"פתרונות מימון"	25.02.15
עו"ד משה רז כהן	פינוי ובינוי - קניין, תכנון ומיסוי"	04.03.15
מר אייל אוכמן	"התחדשות עירונית ותמ"א 38"	11.03.15
מר איתי הל-אור	"ניהול מו"מ וגישור"	18.03.15



מר אדי כספי



מר עמי חורי



עו"ד משה רז כהן



מר אייל אוכמן



עו"ד אבנר פרידמן



מר אבי עידן



מר ערן כרמל



מר איתי הל-אור

**המרצים  
שלנו**