# Logo_Polanowscy_standardowe_cmyk

# Adam Polanowski

Praktyczne aspekty doradztwa na rynku nieruchomości

Z

apraszam Cię na to unikalne w swym rodzaju szkolenie. Doradzałem m in. prezydentowi państwa afrykańskiego, globalnym funduszom inwestycyjnym, pomagałem wprowadzać na rynek polski jeden z międzynarodowych banków, opracowywałem i wdrażałem nowe produkty, przygotowywałem studia wykonalności znanych inwestycji, opiniowałem dla potrzeb pewnych postępowań tzw. sprawy z pierwszych stron gazet, często dzieliłem się swą wiedzą w środkach masowego przekazu.

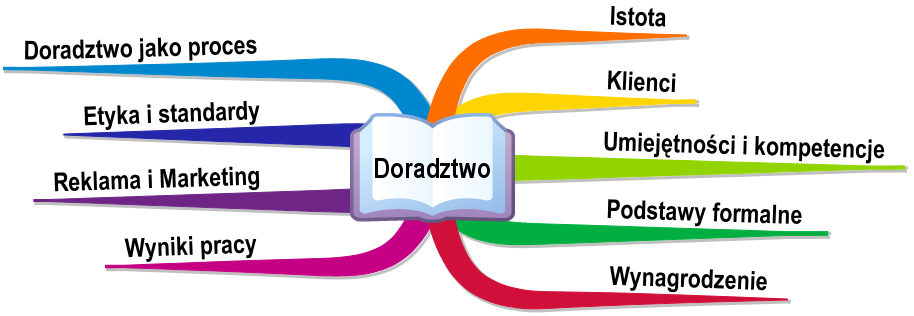
Niedawno wróciłem z Litwy, kraju mocno dotkniętego kryzysem (minus 16 proc. PKB!), gdzie przez tydzień doradzałem w zakresie kierunków rozwoju rynku nieruchomości w warunkach kryzysowych.

Teraz podzielę się z Tobą własnym doświadczeniem doradczym, wskażę drogi rozwoju i obszary, których lepiej unikać. Opowiem o fascynującej pracy doradcy nieruchomościowego, pracy dającej nie tylko satysfakcję materialną, ale także poczucie uczestnictwa w czymś ważnym i kształtowania gospodarczej rzeczywistości. Zaprezentuję przykładowe opracowania doradcze.

Oczywiście jako uczestnik zajęć otrzymasz tzw. punkty wymagane w ramach tzw. doskonalenia zawodowego, ale nie one są tu ważne! Najważniejsze jest to, że wyposażę Cię w narzędzia i wiedzę, które będziesz mógł **SPOŻYTKOWAĆ JUŻ NASTĘPNEGO DNIA!**

A oto główne obszary tematyczne, wyznaczające „mapę drogową” naszych zajęć:

* **[Istota doradztwa]** Czym tak naprawdę jest doradztwo i dlaczego dobra rada powinna kosztować. W którym momencie kończy się pośrednictwo, a zaczyna doradztwo? Które doświadczenia i nawyki pośrednictwa będą Ci potrzebne, a od których najlepiej się odciąć?
* **[Twoi Klienci]** Komu i w jakich sytuacjach możesz zaproponować usługi doradcze? Typowe obszary doradztwa dla poszczególnych grup klientów. Doradztwo a inne usługi specjalistyczne, np. analizy i badania, raporty Due Diligence.
* **[Umiejętności i kompetencje]** Dlaczego warto nie tylko znać rynek nieruchomości, ale także nauczyć się dobrze pisać i liczyć. Tzw. umiejętności twarde i miękkie. Od czego koniecznie zacząć na poziomie „minimum” i w jakich kierunkach się rozwijać.
* **[Podstawy formalne]** Oczywiście, ustawa o gospodarce nieruchomościami. Ale to nie wszystko! Listy intencyjne (LOI), Wiążące propozycje ofertowe, Deklaracje i umowy o poufności (NDA), Umowy consultingowe, Umowy konsorcyjne i podzlecanie prac, różne inne dokumenty – dlaczego są potrzebne i jak je formułować?
* **[Ustalenie wynagrodzenia]** Jak określisz na kilka sposobów wynagrodzenie za usługi doradcze i dlaczego wynagrodzenie ustalone na bazie wartości nieruchomości zwykle się nie sprawdza? Planowanie finansowe i zarządzanie kosztami.
* **[Doradztwo jako proces]** Chcesz doradzać innym – najpierw doradź samemu sobie. Opracowywanie misji operacyjnych i biznesplanów. Zarządzanie projektem (PM) i tworzenie dokumentacji procesu. Podczas zajęć zrozumiesz zresztą sam, czemu to takie ważne.
* **[Etyka i standardy]** Ogólnie przyjęte standardy i normy etyczne działalności doradczej. Dlaczego standardy zawodowe pośredników są tylko częściowo użyteczne? Unikanie i rozwiązywanie konfliktów interesów. Tzw. dobre praktyki działania, społeczna odpowiedzialność biznesu (CSR).
* **[Reklama i marketing]** Jak skutecznie promować działalność doradczą i wykorzystywać zmienność cyklu koniunkturalnego? Jak sprawisz, aby tzw. Public Relations (PR) pracowało dla Ciebie? Studia przypadku (Cases), listy referencyjne.
* **[Wyniki pracy]** Jak najlepiej przedstawisz klientowi wyniki prac doradczych w zależności od zakresu i przedmiotu prac? Raport z działań doradczych. Opinia ustna. Ekspertyza pisemna. Wyłączenia i zastrzeżenia. Zalecenia wdrożeniowe. Raporty powdrożeniowe.

Na zajęciach znajdziesz **ODPOWIEDŹ NA PYTANIA,** które być może nurtowały Cię już od pewnego czasu. ⚫ Dlaczego akurat doradztwo? ⚫ Co takiego właściwie robią konsultanci? ⚫ Jak mogę przekształcić się z pośrednika w doradcę? ⚫ Którą drogę rozwoju lepiej wybrać? ⚫ Jak najefektywniej promować swą działalność doradczą? ⚫ Jak określić problem potencjalnego klienta i przygotować propozycję nie do odrzucenia? ⚫ Na jakiej zasadzie określać swe wynagrodzenie i jak o nim rozmawiać? ⚫ Jak formułować bezpieczną dla obu stron umowę o doradztwo i inne dokumenty? ⚫ Z jakich danych powinienem korzystać? ⚫ Jak mówić klientowi o sprawach niewygodnych? ⚫ W jaki sposób rozwiązywać jego problemy i formułować rekomendacje?

Jeżeli chcesz, abym podczas zajęć poruszył jakiś szczególnie interesujący Cię temat, napisz do mnie na adres [adam.polanowski@polanowscy.pl](mailto:adam.polanowski@polanowscy.pl), albo jeszcze lepiej na Naszej-Klasie lub na Goldenline.

Do zobaczenia w Dobieszkowie **już 26 czerwca 2010 r.** !!!

Pozdrawiam serdecznie,

Adam Polanowski