Общество с ограниченной ответственностью «Реалтьютор»

ОГРН 1167746470066 / ИНН 9705067152 / КПП 770501001

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат
02524DD30021B4858E47D78699826492CE
Действителен 03.04.2026 - 03.07.2027
Владелец ООО "РЕАЛТЬЮТОР"

УТВЕРЖДАЮ
Приказом № Р-1 от 15.08.2022 г.
Генеральный директор
ООО «Реалтьютор»
_____ /Высоцкая Т. В./
м.п.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА

повышения квалификации

«Агент по недвижимости»

Объем программы (трудоемкость): 26 академических часов

Срок освоения программы — 4 недели (1 месяц)

Автор (разработчик)
программы Смирнов С.А.

г. Москва,
2022 г.

ЛИСТ ОБНОВЛЕНИЙ И АКТУАЛИЗАЦИИ

дополнительной профессиональной программы
повышения квалификации
«Агент по недвижимости»

№ п/п	Дата внесения изменений в программу	Характер изменений	Дата и номер протокола согласований документа
1	26.10.2026	Актуализация программы: ссылка на утративший силу приказ Минобрнауки России от 01.07.2013 № 499 заменена ссылкой на приказ Минобрнауки России от 24.03.2025 № 266; нормативная база дополнена постановлением Правительства РФ от 11.10.2023 № 1678; ссылка на ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (приказ Минобрнауки России от 15.05.2014 № 539) заменена ссылкой на ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело (приказ Минпросвещения России от 19.07.2023 № 548); обновлены сведения об образовательной платформе в связи с ее переименованием в iSpring LMS (свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ № 2026614838 от 18.02.2026) и сертификатом соответствия ISO/IEC 27001:2022 от 08.07.2024; обновлен список литературы: издания «Бука. Большая учебная книга агента» (2022) и «Бетонное казино» (2020) заменены новыми изданиями «Бука 2.0. Большая учебная книга агента» и «Бетонное казино 2.0» (2024)	Приказ № Р-11 от 26.10.2026

Оглавление

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.....3
2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРОГРАММЫ.....4
3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ.....4
4. УЧЕБНЫЙ ПЛАН.....7
5. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН.....8
6. РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ.....10
7. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК.....20
8. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ.....21
9. ПРОГРАММА ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ.....23
10. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ.....24
11. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ.....35
12. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ.....36
13. ИНФОРМАЦИОННЫЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ.....38

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1 Характеристика программы:

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Агент по недвижимости» (далее – программа) является учебно-методическим нормативным документом, регламентирующим содержание, организационно-методические формы и трудоемкость обучения.

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Агент по недвижимости» разработана в соответствии с нормами Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» с учетом требований приказа Минобрнауки России от 24.03.2025 № 266 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам», постановления Правительства РФ от 11.10.2023 № 1678 «Об утверждении Правил применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ», профессионального стандарта "Специалист по операциям с недвижимостью" (утв. приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 10 сентября 2019 года N 611н), федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело (утв. приказом Министерства просвещения РФ от 19 июля 2023 г. N 548).

1.2. Характеристика профессиональной деятельности слушателей:

Основная цель вида профессиональной деятельности слушателей:

Оказание комплекса услуг при покупке, продаже, управлении и передаче в аренду (пользование) различных объектов недвижимого имущества, долей и прав на них

1.3. Категория обучающихся: лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование; лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

1.4. Объем программы (трудоемкость): общая трудоемкость 26 академических часов.

1.5. Срок освоения программы — 4 недели (1 месяц).

1.6. Форма обучения: заочная (исключительно с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения).

1.7. Документ, выдаваемый после завершения обучения: удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРОГРАММЫ

2.1. Цель программы заключается в получении теоретических знаний и овладении практическими умениями и навыками, обеспечивающими формирование и совершенствование у слушателей профессиональных компетенций, необходимых для работы в области осуществления деятельности по операциям с недвижимым имуществом.

2.2. Задачи программы:

1. Изучение слушателями основ законодательства Российской Федерации в части регулирования сделок с недвижимым имуществом; маркетинга и особенностей ценообразования на рынке недвижимости.

2. Формирование представления о методических основах осуществления продаж на рынке недвижимости, определения первичных потребностей клиента при приобретении (реализации) прав на объекты недвижимости.

3. Выработка у слушателей самостоятельного мышления для принятия решений в профессиональной деятельности, овладение методами управления информационными данными, в том числе размещения, обработки и поиска данных; этикой делового общения.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

3.1. **Программа направлена** на совершенствование и приобретения новых компетенций в области операций с недвижимым имуществом, обеспечивающих качественную, безопасную и эффективную профессиональную деятельность в современных условиях.

3.2. В планируемых результатах обучения отражается связь с требованиями соответствующего профессионального стандарта "Специалист по операциям с недвижимостью" (утв. приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 10 сентября 2019 года N 611н) и федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело (утв. приказом Министерства просвещения РФ от 19 июля 2023 г. N 548).

3.3. Программа направлена на получение и совершенствование слушателями общих и профессиональных компетенций.

В результате освоения программы слушатели будут обладать *общими компетенциями* (ОК), включающими в себя способность:

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

В результате освоения программы слушатели будут обладать *профессиональными компетенциями* (ПК), соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт.

3.3. Планируемым результатом обучения является освоение и совершенствование как теоретических знаний, так и практических умений и навыков

В результате освоения программы обучающиеся

будут знать:

Основы гражданского законодательства Российской Федерации в части правоспособности, дееспособности граждан, регулирования сделок с недвижимым имуществом, наследственного права, ипотеки;

Маркетинг и особенности ценообразования на рынке недвижимости;

Методологию осуществления продаж;

Методы управления информационными данными, в том числе размещения, обработки и поиска данных;

Этику делового общения;

Стандарты и инструкции профессиональной деятельности, правила предоставления услуг на рынке недвижимости;

будут уметь:

Идентифицировать объекты недвижимости различных видов;

Определять первичные потребности клиента при приобретении (реализации) прав на объекты недвижимости при его консультировании;

Рекламировать объекты недвижимости для целей реализации прав на них;

Устраивать презентации и показы объектов недвижимости для целей реализации прав на них, в том числе посредством информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".

4. УЧЕБНЫЙ ПЛАН
дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Агент по недвижимости»

Цель обучения – получение и совершенствование слушателями необходимых знаний, умений и навыков, необходимых для работы в области операций с недвижимым имуществом.
Категория слушателей – лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование; лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование
Трудоемкость обучения: 26 академических часов.
Форма обучения: заочная (с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения).

№ п/п	Наименование компонентов программы	Трудоемкость, ак. ч. [1]				Форма контроля
		Всего	Лекции	Практические занятия / Самостоятельная работа	Контроль	
1	**РАЗДЕЛ 1. ОСНОВЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ**	**4**	**3**		**1**	**Зачет**
2	**РАЗДЕЛ 2. АНАЛИЗ РЫНКА И ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ**	**5**	**4**		**1**	**Зачет**
3	**РАЗДЕЛ 3. ТЕЛЕФОННЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ И КОММУНИКАЦИИ**	**4**	**3**		**1**	**Зачет**
4	**РАЗДЕЛ 4. КАК МЫСЛИТ И ВЕДЁТ СЕБЯ СОВРЕМЕННЫЙ КЛИЕНТ**	**2**	**1**		**1**	**Зачет**
5	**РАЗДЕЛ 5. ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОИСК КЛИЕНТОВ**	**3**	**2**		**1**	**Зачет**
6	**РАЗДЕЛ 6. РАБОТА НА СОБСТВЕННИКА НЕДВИЖИМОСТИ**	**3**	**2**		**1**	**Зачет**
7	**РАЗДЕЛ 7. РАБОТА НА ПОКУПАТЕЛЯ НЕДВИЖИМОСТИ**	**4**	**3**		**1**	**Зачет**
8	**Итоговая аттестация (тестирование)**	**1**	**-**		**1**	**Зачет**
9	**Итого**	**26**	**18**	**-**	**8**	

[1] Для всех видов учебной работы, реализуемых с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий, академический час устанавливается продолжительностью 45 минут.

5. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Агент по недвижимости»

Цель обучения – получение и совершенствование слушателями необходимых знаний, умений и навыков, необходимых для работы в области операций с недвижимым имуществом.
Категория слушателей – лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование; лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование
Трудоемкость обучения: 26 академических часов.
Форма обучения: заочная (с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения).

№ п/п	Наименование компонентов программы	Трудоемкость, ак. ч. [2]				Форма контроля
		Всего	Лекции	Практические занятия / Самостоятельная работа	Контроль	
1	**РАЗДЕЛ 1. ОСНОВЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ**	**4**	**3**		**1**	**Зачет**
1.1	Базовые понятия рынка недвижимости	1	1			
1.2	Основные юридические термины и понятия	1	1			
1.3	Базовые основы агентской деятельности	1	1			
1.4.	Промежуточная аттестация по разделу	1	-		1	**Зачет**
2	**РАЗДЕЛ 2. АНАЛИЗ РЫНКА И ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ**	**5**	**4**		**1**	**Зачет**
2.1	Ценообразование	1	1			
2.2	Индикаторы и тренды рынка недвижимости	1	1			
2.3	Методы сбора информации	1	1			
2.4.	Методы анализа информации	1	1			
2.5.	Промежуточная аттестация по разделу	1	-		1	**Зачет**
3	**РАЗДЕЛ 3. ТЕЛЕФОННЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ И КОММУНИКАЦИИ**	**4**	**3**		**1**	**Зачет**
3.1	Телефонные переговоры	1	1			
3.2	Исходящие звонки	1	1			
3.3	Входящие звонки	1	1			

[2] Для всех видов учебной работы, реализуемых с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий, академический час устанавливается продолжительностью 45 минут.

3.4.	Промежуточная аттестация по разделу	1			1	**Зачет**
4	**РАЗДЕЛ 4. КАК МЫСЛИТ И ВЕДЁТ СЕБЯ СОВРЕМЕННЫЙ КЛИЕНТ**	**2**	**1**		**1**	
4.1	Как мыслит и ведет себя клиент и как с ним вести переговоры	1	1			
4.2.	Промежуточная аттестация по разделу	1	-		1	**Зачет**
5	**РАЗДЕЛ 5. ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОИСК КЛИЕНТОВ**	**3**	**2**		**1**	**Зачет**
5.1	Как агенту найти клиента	1	1			
5.2	Диагностика клиента и подписание договора	1	1			
5.3	Промежуточная аттестация по разделу	1	-		1	**Зачет**
6	**РАЗДЕЛ 6. РАБОТА НА СОБСТВЕННИКА НЕДВИЖИМОСТИ**	**3**	**2**		**1**	**Зачет**
6.1	Методы маркетинга для поиска покупателя	1	1			
6.2.	Переговоры с участниками рынка при поиске покупателя	1	1			
6.3.	Промежуточная аттестация по разделу	1			**1**	**Зачет**
7	**РАЗДЕЛ 7. РАБОТА НА ПОКУПАТЕЛЯ НЕДВИЖИМОСТИ**	**4**	**3**		**1**	**Зачет**
7.1	Диагностика потребности и выбор локации	1	1			
7.2	Порядок подбора объекта для покупателя	1	1			
7.3	Правила проведения торгов в пользу вашего клиента-покупателя	1	1			
7.4	Промежуточная аттестация по разделу	1	-		**1**	**Зачет**
8	**Итоговая аттестация (тестирование)**	**1**	**-**		**1**	**Зачет**
9	**Итого**	**26**	**18**	**-**	**8**	

6. РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ

Вид занятий	Кол-во часов	Наименование раздела, темы и содержание
РАЗДЕЛ 1. ОСНОВЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (4 ч.)		
Лекция	1	**Тема 1.1. Базовые понятия рынка недвижимости** Понятие недвижимости и её характеристики. Государство как недвижимость. Государство как девелопер и город как инвестиционный проект. Мегаполис как девелоперский проект. Что определяет цену, стоимость и ценность недвижимости? Оценка недвижимости в чём заблуждается большинство? Переоценённая ценность. Виды недвижимости. Что является недвижимостью с точки зрения права? Правило трех "Л". Что такое сделка с недвижимостью? Базовое понятие "Новостройка".

Вид занятий	Кол-во часов	Наименование раздела, темы и содержание
Лекция	1	**Тема 1.2. Основные юридические термины и понятия.** Правоустанавливающие документы. Правоподтверждающие документы. Количество собственников. Зачем узнавать связь между собственниками. Сроки владения объектом недвижимости. Почему надо выяснять комплект документов. Возраст собственников объекта недвижимости. Какие бывают типы обременения и что это такое? Что такое схема сделки? Продажа объекта из-под залога. Материнский капитал и опека. Этапы сделки и типы расчетов. Ответственность агента.
Лекция	1	**Тема 1.3. Базовые основы агентской деятельности.** Что продает агент и что покупает у него клиент? Услуга или поручение. Сегменты рынка недвижимости или на чем должен фокусироваться агент?
Промежуточная аттестация	1	**Зачет по разделу**
РАЗДЕЛ 2. АНАЛИЗ РЫНКА И ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ (5 ч.)		

Вид занятий	Кол-во часов	Наименование раздела, темы и содержание
Лекция	1	**Тема 2.1. Ценообразование** Суть устройства рынка недвижимости. Как собственники назначают цены? Что определяет цену, стоимость и ценность недвижимости? Меновая цена недвижимости.
Лекция	1	**Тема 2.2. Индикаторы и тренды рынка недвижимости** Индикаторы рынка недвижимости.
Лекция	1	**Тема 2.3. Методы сбора информации.** Анализ цен в локации. Основные методы оценки недвижимости. Сравнительно-маркетинговый анализ конкурентов (СМАК).
Лекция	1	**Тема 2.4. Методы анализа информации** Методы сбора и обработки информации. Задача эксперта при анализе ценностей.
Промежуточная аттестация	1	**Зачет по разделу**
РАЗДЕЛ 3. ТЕЛЕФОННЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ И КОММУНИКАЦИИ (4 ч.)		

Вид занятий	Кол-во часов	Наименование раздела, темы и содержание
Лекция	1	**Тема 3.1. Телефонные переговоры.** Роль телефонных переговоров в работе агента. Сценарии, скрипты, цели. Цель телефонных звонков. Классификация телефонных звонков. Состязание во время контакта. Агрессия и реакция на неё. Как реагировать на агрессию и что делать, если абонент бросает трубку?
Лекция	1	**Тема 3.2. Исходящие звонки.** Типы исходящих звонков. Почему важно актуализировать информацию и как она связана со схемой сделки. Актуализация информации пример № 1. Актуализация информации пример № 2. Актуализация информации пример № 3.
Лекция	1	**Тема 3.3. Входящие звонки.** Типы входящих звонков.
Промежуточная аттестация	1	**Зачет по разделу**
РАЗДЕЛ 4. КАК МЫСЛИТ И ВЕДЁТ СЕБЯ СОВРЕМЕННЫЙ КЛИЕНТ (2ч.)		

Вид занятий	Кол-во часов	Наименование раздела, темы и содержание
Лекция	1	**Тема 4.1. Как мыслит и ведет себя клиент и как с ним вести переговоры.** Ответы на какие вопросы хотят получить продавцы, выходящие на рынок? Ответы на какие вопросы хотят получить покупатели недвижимости? Путь клиента от мечты до сделки. Дискомфорт. Дискомфорт и customer journey map. Запрос — ложная информация для агента. Откуда в голове у клиента формируются штампованные запросы? Главный навык агента — задавание правильных вопросов. Продавец недвижимости и покупатель — это чаще всего одно и то же лицо. Формула потребности и её применение. Мотивация. Роли участников сделки. Как собственники назначают цены? Цель сделки и Дискомфорт.
Промежуточная аттестация	1	**Зачет по разделу**
РАЗДЕЛ 5. ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОИСК КЛИЕНТОВ (3 ч.)		

Вид занятий	Кол-во часов	Наименование раздела, темы и содержание
Лекция	1	**Тема 5.1. Как агенту найти клиента** Что такое «уникальное товарное предложение»? Теория «капли краски». Создай полку с товарами. Работаешь в районе — знай каждый дом, двор, подъезд. Принцип иголки в стоге сена. Устанавливаем первый контакт с собственниками. «Прополка сорняков», или, почему агенты разочаровываются в районной технологии. Демонстрация решения. Цель продажи определяет схему и план сделки. Почему эксклюзив нужен собственнику, а не агенту?

Вид занятий	Кол-во часов	Наименование раздела, темы и содержание
Лекция	1	**Тема 5.2. Диагностика клиента и подписание договора.** Личное и профессиональное доверие. Как выстраивается личное доверие. Как выстраивается профессиональное доверие. Типы коммуникаций. Как определить тип коммуникаций? Сценарии проведения первой встречи. Как строится схема сделки? Схем сделки: тренировочное занятие 1. Схем сделки: тренировочное занятие 2. Выявление скрытых потребностей по бланку опроса. Анализ собранной первичной информации после встречи с собственником. Мотив поведения ЭГО. Мотив поведения КОМФОРТ. Мотив поведения ЗАБОТА. Мотив поведения БЕЗОПАСНОСТЬ. Как определить мотивы поведения? Демонстрация решения. Демонстрация решения «Улучшение бытовых условий». Демонстрация решения «Разница в цене». Демонстрация решения «Раздел имущества». Правила удержания внимания клиентов во время презентации. Закрытие демонстрации решения.
Промежуточная аттестация	1	**Зачет по разделу**
РАЗДЕЛ 6. РАБОТА НА СОБСТВЕННИКА НЕДВИЖИМОСТИ (3 ч.)		

Вид занятий	Кол-во часов	Наименование раздела, темы и содержание
Лекция	1	**Тема 6.1. Методы маркетинга для поиска покупателя.** Выставлять в рекламу и продавать — разные процессы. Тактика поиска покупателя. Почему агенту важно, чтобы собственник доверил ему работу с ценой? Тактика поиска покупателя по правилам голландского аукциона. Тактика поиска покупателя по правилам английского аукциона. Смешанная стратегия поиска покупателя. Что такое home staging? Приём звонка. Зачем задавать вопросы? Показ недвижимости типичные ошибки. Журнал показов и предложение по цене. Как правильно торговаться при продаже квартиры. Закрытие демонстрации недвижимости.

Вид занятий	Кол-во часов	Наименование раздела, темы и содержание
Лекция	1	**Тема 6.2. Переговоры с участниками рынка при поиске покупателя** Правило № 1: покупатель и продавец никогда не договорятся друг с другом. Правило № 2: займите позицию. Правило № 3: всегда передавайте предложения по цене в письменном виде. Правило № 4: передавайте предложение по цене в течение 24 часов после его получения. Правило № 5: не принимайте решение за клиента. Правило № 6: никогда НЕ говорите покупателям «НЕТ». Правило № 7: помните, что покупатель всегда скрывает свой бюджет. Правило № 8: «Они всегда возвращаются». Правило № 9: один «разгоняет» другого. Правило № 10: никогда не говорите покупателю, сколько денег предлагают другие покупатели.
Промежуточная аттестация	1	**Зачет по разделу**
РАЗДЕЛ 7. РАБОТА НА ПОКУПАТЕЛЯ НЕДВИЖИМОСТИ (4 ч.)		

Вид занятий	Кол-во часов	Наименование раздела, темы и содержание
Лекция	1	**Тема 7.1. Диагностика потребности и выбор локации** Жизненные циклы семьи, мотивы и потребности. От мечты до сделки: что происходит с вами на пути к принятию решения Групповой портрет покупателя. Анализ запроса и Диагностика потребности покупателя. Выбор города и района для проживания. План сделки и источники финансирования покупки. Сначала изучаем локацию, а потом объекты.
Лекция	1	**Тема 7.2. Порядок подбора объекта для покупателя** Пошаговый порядок действий на этапе сравнения недвижимости. Новостройка или вторичка: что выбрать? Сравниваем плюсы и минусы. Выбор дома: панель, монолит или кирпич. Расчёт площади квартир и ошибки при выборе планировок. Покупка на вторичном рынке 5 шагов сбора информации для проверки квартиры. Как проверить застройщика: 5 простых шагов.

Вид занятий	Кол-во часов	Наименование раздела, темы и содержание
Лекция	1	**Тема 7.3. Правила проведения торгов в пользу вашего клиента-покупателя** Выясняйте потребности у собственника, который продаёт объект вашему покупателю. Пришёл на показ — смотри объект молча. Покупателю нельзя начинать торги по цене самостоятельно. Начиная торги, имейте в запасе несколько других вариантов. Перед началом торгов проводите предварительную проверку объекта. Бесполезно договариваться о сделке прямо на объекте. Покупатель всегда поднимает бюджет покупки. Если клиент не может принять решение, возвращайтесь к анализу потребности.
Промежуточная аттестация	1	**Зачет по разделу**
Итоговая аттестация (зачет) – 1 час		
Всего часов	**26**	

7. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК
дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Агент по недвижимости»

Календарный график обучения является примерным, составляется и утверждается для каждой группы.

Срок освоения программы — 4 недели. Начало обучения — по мере набора группы.

Примерный режим занятий: 3 раза в неделю по 2 академических часа. Итоговая аттестация проводится на 4-й неделе обучения.

№ п/п	Наименование компонентов программы	1 неделя	2 неделя	3 неделя	4 неделя
1	РАЗДЕЛ 1. ОСНОВЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ	4			
2	РАЗДЕЛ 2. АНАЛИЗ РЫНКА И ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ	2	3		
3	РАЗДЕЛ 3. ТЕЛЕФОННЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ И КОММУНИКАЦИИ		3	1	
4	РАЗДЕЛ 4. КАК МЫСЛИТ И ВЕДЁТ СЕБЯ СОВРЕМЕННЫЙ КЛИЕНТ			2	
5	РАЗДЕЛ 5. ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОИСК КЛИЕНТОВ			3	
6	РАЗДЕЛ 6. РАБОТА НА СОБСТВЕННИКА НЕДВИЖИМОСТИ				3
7	РАЗДЕЛ 7. РАБОТА НА ПОКУПАТЕЛЯ НЕДВИЖИМОСТИ				4
8	Итоговая аттестация (зачет)				1
9	ВСЕГО	6	6	6	8

8. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

Формы аттестации

Программой предусмотрена текущая, промежуточная и итоговая аттестация слушателей.

Для проведения текущей, промежуточной и итоговой аттестации разработан фонд оценочных средств, являющийся неотъемлемой частью учебно-методического комплекса.

Объектами оценивания выступают:

степень освоения теоретических знаний;

уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы.

Текущий контроль знаний проводится посредством тестирования на образовательной платформе на протяжении всего обучения по программе.

Текущий контроль знаний включает в себя проверку качества знаний, умений и навыков, которыми они овладели на определенном этапе обучения посредством выполнения упражнений на практических занятиях и в иных формах, установленных преподавателем.

Промежуточная аттестация — оценка качества усвоения обучающимися содержания учебных разделов непосредственно по завершении их освоения, проводимая в форме зачета посредством тестирования или в иных формах в соответствии с учебным планом.

Промежуточная аттестация проводится по результатам освоения следующих разделов программы:

РАЗДЕЛ 1. ОСНОВЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

РАЗДЕЛ 2. АНАЛИЗ РЫНКА И ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

РАЗДЕЛ 3. ТЕЛЕФОННЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ И КОММУНИКАЦИИ

РАЗДЕЛ 4. КАК МЫСЛИТ И ВЕДЁТ СЕБЯ СОВРЕМЕННЫЙ КЛИЕНТ

РАЗДЕЛ 5. ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОИСК КЛИЕНТОВ

РАЗДЕЛ 6. РАБОТА НА СОБСТВЕННИКА НЕДВИЖИМОСТИ

РАЗДЕЛ 7. РАБОТА НА ПОКУПАТЕЛЯ НЕДВИЖИМОСТИ

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета посредством тестирования в учебное время, отводимое на изучение данных разделов.

Прошедшим промежуточную аттестацию выставляется оценка «зачтено» по каждому разделу программы. Оценка «зачтено» ставится при прохождении теста и получении 80% и более положительных ответов.

Итоговая аттестация — процедура, проводимая с целью установления уровня знаний обучающихся с учетом прогнозируемых результатов обучения и требований к результатам освоения программы.

Слушатель допускается к итоговой аттестации после изучения разделов и тем программы в объеме, предусмотренном учебным планом.

Для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений требованиям соответствующей образовательной программы созданы фонды оценочных средств, включающие типовые задания, тесты и методы контроля, позволяющие оценить знания и умения.

Обучающимся, успешно прошедшим итоговую аттестацию, выдаются удостоверения о повышении квалификации установленного образца.

При освоении программы параллельно с получением среднего профессионального или высшего образования удостоверения о повышении квалификации выдаются одновременно с получением соответствующего документа о среднем профессиональном или высшем образовании.

Лицам, не прошедшим итоговую аттестацию или получившим на итоговой аттестации неудовлетворительные результаты, а также лицам, освоившим часть программы и (или) отчисленным из образовательной организации, выдается справка об обучении или о периоде обучения по образцу, устанавливаемому организацией.

9. ПРОГРАММА ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Обучающиеся допускаются к итоговой аттестации после изучения разделов и тем программы в объеме, предусмотренном учебным планом программы.

Прохождение итоговой аттестации ограничено по времени – не более 2 академических часов. Обучающимся предоставляется одна попытка на прохождение итоговой аттестации в день проведения итоговой аттестации. Повторная итоговая аттестация, в случае получения оценки «Не зачтено», проводится не ранее, чем через 14 календарных дней.

Оценка качества освоения учебной программы проводится в процессе итоговой аттестации в форме зачета посредством электронного тестирования.

Оценка	Критерии оценки
Зачтено	Оценка «Зачтено» выставляется слушателю, если он твердо знает материал курса, грамотно и по существу использует его, не допуская существенных неточностей в ответе на тестовые вопросы, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения. Не менее 58% правильных ответов при решении итогового теста.
Не зачтено	Оценка «Не зачтено» выставляется слушателю, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями решает практические вопросы или не справляется с ними самостоятельно. Менее 58% правильных ответов при решении итогового теста.

Лицам, успешно освоившим программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдаётся удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

Лицам, не прошедшим итоговую аттестацию или получившим на итоговой аттестации неудовлетворительные результаты, а также лицам, освоившим часть программы и (или) отчисленным из образовательной организации, выдается справка об обучении или о периоде обучения по образцу, устанавливаемому организацией.

10. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Примерная тематика вопросов теста для промежуточной аттестации:

1. Отметьте лишние базовые характеристики недвижимости:

A) источник питания.

B) источник денег.

C) источник ресурсов.

D) возможность сохранения энергии для комфорта человека (тут речь непосредственно о постройке).

E) гарант сохранения инвестиций.

F) гарант безопасности и защиты человека.

2. Базовый вид недвижимости — это:

A) постройка.

B) квартира.

C) земельный участок.

3. Соберите в правильном порядке предложение.

[1]_____ [2]_____
[3]_____[4]_____
[5]_____ которого определяется
[6]_____[7]_____.

A) государства	E) нормами
B) граница	F) Территория
C) земельный участок,	G) – это
D) международного права	

4. Какие объекты нельзя брать в выборку при сравнительной оценке?

A) Непохожие на объект оценки.

B) Слишком дешевые объекты.

C) Дорогие объекты.

D) Похожие на объект оценки.

5. В чем проблема покупки квартиры в многоквартирном доме?

A) Проблема неликвидности при перепродаже.

B) Неоформленная в собственность земля на жильцов дома.

C) Проблема с документами наследства.

6. Распределите виды недвижимости с точки зрения права в порядке от меньшей к большей правовой защищенности.

A) _____ Частный дом на собственном участке земли.

B) _____ Квартира в многоквартирном доме на оформленном в собственность на жителей участке земли.

C) _____ Дом, построенный на арендованном участке земли.

D) _____ Квартира в многоквартирном доме на муниципальном участке земли.

7. Выберите документы, которые можно отнести к правоустанавливающим:

A) Договор дарения.

B) Решение суда.

C) Договор подряда.

D) Соглашение о разделе совместно нажитого имущества.

E) Брачный договор.

8. Сопоставьте документы с их значениями:

[1]	_____	Договор долевого участия	A)	это документ, который поможет бывшим супругам мирно разойтись и сохранить за собой право собственности на нажитое имущество.
[2]	_____	Соглашение о разделе имущества	B)	соглашение лиц, вступающих в брак, или соглашение супругов, определяющее имущественные права и обязанности супругов в браке и (или) в случае его расторжения.
[3]	_____	Брачный договор	C)	это документ, по которому покупатель передает свои деньги на этапе строительства недвижимости застройщику, чтобы тот мог использовать эти средства для возведения жилья.

9. Какой минимальный срок владения объекта недвижимости, если он был приобретен до 2016 года?

A) 1 год.

B) 5 лет.

C) 3 года.

10. С какого момента у дольщиков будет отсчитываться срок владения объектом недвижимости?

A) С момента полной оплаты ДДУ.

B) С момента 50% оплаты ДДУ.

C) С момента подписания договора.

11. При продаже объекта недвижимости с обременением, нужно

A) определить тип обременения.

B) определить стоимость недвижимости.

C) понять, как его снимать и в какие сроки.

D) понять схему снятия обременения.

12. Выбери верные способы, когда можно использовать материнский капитал?

A) В качестве первоначального взноса при получении ипотеки.

B) При покупке объекта недвижимости.

C) Досрочное погашение ипотеки.

D) При покупке автомобиля.

13. Каким способом можно зарегистрировать переход права по договору купли-продажи недвижимого имущества?

A) Электронная регистрация, МФЦ, нотариус.

B) Электронная регистрация, МФЦ, нотариус, регистраторы.

C) Только МФЦ.

D) Договор купли-продажи регистрировать не нужно.

14. Сопоставьте этап сделки с его значением:

[1]	_____ Этап разработки договора _	A)	контроль прохождения регистрации сделки в Россреестре; получение документов из Россреестра; раскрытие ячеек/аккредитива -

				подтверждение расчетов.
[2]	_____ _	Согласование порядка расчетов	B)	выбор банка; количество ячеек (аккредитивов, эскроу счетов,транфераций); условия раскрытия; согласование договоров аренды ячеек/аккредитива.
[3]	_____ _	Получение документов с регистрации	C)	выбор формы договора (нотариальная или простая письменная); согласование договора со сторонами (банком, нотариусом, органами опеки и тд).

15. Какую ответственность несет агент в случае признания сделки недействительной по вине агента?

A) Мошеннические действия ст. 159 УК РФ.

B) Распространение личных данных: ст. 137 УК РФ.

C) Агент не несет ответственности.

D) Распространение личных данных: ст. 137 УК РФ, мошеннические действия ст. 159 УК РФ.

16. Выберите правильный ответ характеризующий рынок недвижимости.

A) Рынок недвижимости - рынок, который определяется застройщиками.

B) Рынок недвижимости - рынок конкуренции институциональных инвесторов.

C) Рынок недвижимости - рынок идеальной конкуренции.

17. Что такое номинальная цена?

A) Цена, которая отражается в рекламном объявлении, но не приводит к сделке.

B) Цена сделки с недвижимостью.

18. Выберите параметры, которые агент анализирует при оценке локации.

A) Динамика арендных ставок.

B) Количество операций с недвижимостью.

C) Площадь локации.

D) Объём жилого фонда.

E) Количество жителей в локации.

F) Динамика цен продажи недвижимости за последние 3–5 лет.

G) Количество объектов в рекламе.

H) Качество жилого фонда.

19. Мы хотим оценить квартиру перед тем, как выставить ее в рекламу на продажу. Какой способ оценки лучше подойдет?

A) Расходный.

B) Сравнительный.

C) Способ альтернативных инвестиций.

D) Доходный.

20. Мы хотим купить коммерческое помещение для последующей сдачи его в аренду.
Есть несколько помещений.
Какие способы оценки лучше применить?

A) Способ альтернативных инвестиций.

B) Сравнительный.

C) Доходный.

D) Расходный.

21. Какую роль при составлении сравнительно-маркетингового анализа играет в доме бизнес-класса этаж, на котором располагается квартира?

A) Квартиры на более низких этажах могут продаваться с дисконтом до 10%.

B) Не играет роли, главное качество жилого комплекса.

22. Прочитайте описание недвижимости и выберите фразу, которая позиционирует этот объект наилучшим способом.

“Продается помещение на первом этаже в историческом центре Санкт-Петербурга, на улице с пешеходным траффиком. Площадь 110 м^2. Витрина. Отдельный вход. Мокрая точка и санузел.”

A) Идеальное помещений под пункт выдачи товаров интернет-магазина.

B) Идеальное помещение под медицинские услуги.

C) Идеальное помещение под небольшое кафе или магазин.

23. Прочитайте описание недвижимости и выберите ценности, которые позиционируют этот объект для семьи с детьми.

“3-комнатная квартира, с тремя отдельными комнатами и просторной кухней-гостиной, площадью 105 м^2, в жилом комплексе, на территории которого находятся частный детский сад и начальная школа.”

A) 3 отдельные спальные комнаты.

B) Частный сад и школа на территории ЖК.

C) Просторная кухня-гостиная.

D) Большая площадь.

24. Зачем использовать точный сценарий при телефонном звонке?

A) Для того, чтобы не забыть, что нужно выяснить.

B) Для простоты общения.

C) Для достижения цели звонка.

25. Какую цель решает агент при приеме входящего звонка по рекламе?

A) Записывает данные контакта.

B) Квалифицирует лид и отсекает «мусорные» обращения.

C) «Продает» преимущества объекта.

26. Что может подавить агрессию оппонента?

A) Отточенный и заученный скрипт.

B) Ответная агрессия.

C) Наша жесткая позиция.

27. Какую цель преследует агент при приеме входящего звонка по рекламе?

A) «Продает» преимущества объекта.

B) Записывает данные контакта.

C) Квалифицирует лид и отсекает «мусорные» обращения.

28. Собственник заявил, что пока - выставил объект в рекламу, смотрит на реакцию и цену. Снижать не готов, на объекте беспорядок. Насколько высока у него потребность в сделке с недвижимостью?

A) Средняя.

B) Высокая.

C) На уровне нуля.

29. Главная цель первой встречи с собственником?

A) Выяснение потребности и причин продажи.

B) Подписание договора услуг.

C) Осмотр для уточнения параметров объекта и состава документов.

30. Дом 400 м2 показывает женщина. С её слов, сын вырос и съехал. Жить с ними не готов. Для двоих дом большой. Надо купить себе или дом поменьше, или квартиру. Из вырученных средств дать денег сыну, чтобы он добавил к ипотеке и купил себе квартиру в новостройке.
Какая схема сделки возможна?

A) Улучшение бытовых условий.

B) Разница в цене.

C) Раздел имущества.

Примерные вопросы итогового теста:

1. Верно ли утверждение, что от того, кто кому приходится, может зависеть схема сделки и налогообложение?
   a) Верно
   b) Неверно

2. На что больше похожа инвестиция в долевое строительство?
   a) Договор услуг по строительству дома под заказ.
   b) На инвестицию в ценную бумагу, которая дает возможность требовать товар в будущем
   c) На покупку недвижимости

3. На какие типы подразделяется коммерческая недвижимость?
   a) Торговую
   b) Street retail
   c) Производственную
   d) Торгово-развлекательную
   e) Административно-офисную
   f) Складскую
   g) Гостиничную

4. Может ли собственник одновременно иметь разные правоустанавливающие документы на одни объект недвижимости?
   a) Может, например: ½ на основании свидетельства о праве на наследство по закону и ½ на основании договора купли-продажи
   b) Нет, у одного собственника не могут быть разные правоустанавливающие документы
   c) Нет, не может.
   d) Может, например: ½ на основании ДДУ, ½ на основании договора передачи (приватизация).

5. Стимулируя спрос на недвижимость, государство…
   a) Увеличивает объемы строительства
   b) Увеличивает спрос на ипотеку
   c) Увеличивает стоимость недвижимости
   d) Увеличивает доходы правительства от сбора налогов

6. Является ли правоустанавливающим документом справка ЖСК (о выплаченном пае)?

a) Такого документа нет
b) Нет, не является
c) Является

7. Может ли цена сделки на недвижимость вернуть стоимость недвижимости?

a) Может при определенных обстоятельствах
b) Да, всегда можно
c) Нет, никогда

8. Клиент пришел к агенту с вопросом о покупке недвижимости. Агент начал с того, что спросил размер бюджета на покупку квартиры. Правильно ли поступил агент?

a) Нет. Нужно выяснить потребности.
b) Да. Сначала нужно выяснить финансовые возможности

9. Клиент пришел к агенту с вопросом инвестиций в недвижимость с целью получения дохода. С чего начать опрос клиента агенту?

a) В какой тип недвижимости хочет инвестировать.
b) Цель и ожидания от инвестиций
c) Какую сумму хочет инвестировать

10. При составлении схемы сделки обсуждается:

a) Порядок освобождения и передачи объекта новому собственнику
b) Сумма сделки
c) Подача документов на регистрацию
d) Регламентированные сроки выхода на сделку, порою зависящие от многих факторов
e) Порядок расчетов между участниками и раздел денежной суммы.
f) Количество участников

11. Какие документы называют правоподтверждающими?

a) Это документы, подтверждающие коммерческую регистрацию права
b) Это документы, подтверждающие государственную регистрацию права
c) Это документы, на основании которых было приобретено право собственности

12. Покупка новостройки на стадии строительства это

a) Покупка недвижимости
b) Инвестиция в долевое строительство, в результате которого вам обещаю построить объект и передать его в будущем
c) Инвестиция в недвижимость

13. Мы хотим купить коммерческое помещение для последующей сдачи его в аренду. Есть несколько помещений. Какие способы оценки лучше применить?

a) Доходный
b) Сравнительный

c) Способ альтернативных инвестиций
d) Расходный

14. Что требуется при участии несовершеннолетних собственников в сделке?
a) Требуется нотариальное удостоверение сделки и согласие органов опеки и попечительства
b) Требуется нотариальное удостоверение сделки
c) Ничего не требуется. Нужно только согласие родителей

15. Всегда ли локация определяет цену и ценность недвижимости?
a) Всегда, потому что есть правило трех Л
b) Нет, не всегда, нужно вникать в технические и юридические характеристики

16. В доме есть несколько похожих квартир, часть с отделкой, часть без отделки. Мы покупаем квартиру для сдачи в аренду. Какие способы оценки лучше применить:
a) Способ альтернативных инвестиций
b) Доходный
c) Расходный
d) Сравнительный

17. Выберите документы, которые относятся к правоподтверждающим:
a) Свидетельство о рождении
b) Выписка из домовой книги
c) Свидетельство о государственной регистрации права
d) Выписка из ЕГРН
e) Выписка из ЕГРП

18. Требуется ли согласие всех собственников на отчуждение объекта недвижимости?
a) Требуется
b) Не обязательно
c) Не требуется

19. Чем отличается договор оказания услуг от договора поручения?
a) Услуга гарантирует результат, а поручение – нет
b) Поручение – это подвид договора услуг, значит ничем
c) Поручение – это описание результата, а услуга – это описание процесса, который выполняет исполнитель

20 Каким способом определяется стоимость?
a) Потребительской оценкой собственника недвижимости
b) Рыночным
c) Суммой всех затрат на недвижимость

21. В случае, признания сделки недействительной по вине агента, в размере чего агент несет ответственность?

a) В размере 5% от стоимости объекта недвижимости.

b) В размере полученной комиссии.

c) В размере стоимости объекта недвижимости.

22. Отметьте три фактора, которые влияют на доход агента при выборе локации.

A) Количество операций в локации.

B) Количество жителей в локации.

C) Количество объектов в рекламе.

D) Средний срок экспозиции объекта в рекламе до продажи.

E) Стоимость 1м2 в локации.

23. Почему агенту выгодно иметь в портфеле в продаже несколько похожих объектов в одной локации?

A) Может интересанту по одному объекту предложить другой объект.

B) Экономит на рекламе объектов.

C) Может больше заработать.

24. Клиент хочет инвестировать деньги в недвижимость. От чего строится демонстрация решения?

A) От бюджета сделки.

B) От оптимальной доходности.

C) От типа недвижимости, которую готов купить клиент.

25. От чего зависит финансовый план сделки?

A) От суммы продажи объекта.

B) От суммы, необходимой для достижения цели сделки.

C) От способа расчетов.

26. Как покупатель чаще всего ищет недвижимость на рекламном портале?

A) Задает точные критерии поиска.

B) Сортирует объекты по цене от дешевого к дорогому.

C) Ищет по карте.

27. Что такое коридор ценового ожидания?

A) Разброс цен от минимума к максимуму, в котором покупатель ожидает найти нужный ему объект.

B) Диапазон цен от минимума к максимуму, в котором рекламируют объекты конкуренты.

C) Диапазон цен, в котором собственник ожидает продать объект.

28. Что такое закрытие демонстрации недвижимости?

A) Авансовое соглашение с покупателем.

B) Завершение показа объекта.

C) Вопрос, который позволяет «вытащить» сомнения покупателя.

29. Покупатель стремится купить дом по максимально безопасной схеме, его волнует сохранность сбережений. Какой мотив его поведения ярко выражен?

A) Безопасность.

B) Эго.

C) Забота о близких.

D) Комфорт.

30. Назовите основную цель написания плана сделки?

A) План сделки помогает достичь компромисса между потребностями участников сделки.

B) Расписать шаги сделки.

C) Распланировать по датам сделку.

11. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

Лекционные занятия проводятся с целью теоретической подготовки слушателей. Цель лекции - дать систематизированные основы знаний по учебной теме, акцентировав внимание на наиболее сложных вопросах темы занятия. Лекция должна стимулировать активную познавательную деятельность слушателей, способствовать формированию самостоятельного мышления.

Реализация программы осуществляется с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Реализация программы обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими соответствующее профессиональное образование и отвечающими квалификационным требованиям, указанным в квалификационных справочниках, и (или) профессиональным стандартам, в рамках изучаемого цикла.

Обучающимся предоставляется доступ (удаленный доступ) к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, электронной библиотеке, состав которых определяется настоящей программой.

При осуществлении дистанционного обучения слушателям выдаются логин и пароль для вхождения на образовательную платформу, с помощью которой необходимо будет реализовывать требования программы.

Форма итоговой аттестации по дополнительной профессиональной программе повышения квалификации - зачет посредством решения электронных тестовых заданий.

Обучающийся допускается к итоговой аттестации после изучения учебных материалов в объеме, предусмотренном учебным планом.

Лица, освоившие дополнительную профессиональную программу повышения квалификации и успешно прошедшие итоговую аттестацию, получают документ установленного образца – удостоверение о повышении квалификации.

12. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

12.1. Образовательная организация располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение предусмотренных программой всех видов учебных занятий.

12.2. Образовательная организация имеет необходимое серверное оборудование, обеспечивающее функционирование электронной информационно-образовательной среды, и высокоскоростной канал доступа к электронной информационно-образовательной среде.

12.3. Обучение проводится посредством электронной образовательной среды (платформы) https://www.ispring.ru/ispring-learn. Доступ к электронной образовательной среде (платформе) осуществляется через личный кабинет по адресу https://realtutor.ispringlearn.ru или с официального сайта образовательной организации https://realtutor.ru (кнопка перехода на платформу обучения).

Данные об образовательной платформе iSpring LMS (правообладатель — ООО «Ричмедиа»):

свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ «iSpring LMS» № 2026614838, дата государственной регистрации в Реестре программ для ЭВМ 18 февраля 2026 г.;

свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ «iSpring Learn» (прежнее наименование платформы) № 2019662969, дата государственной регистрации в Реестре программ для ЭВМ 7 октября 2019 г.;

сведения в едином реестре российских программ для ЭВМ и баз данных: https://reestr.digital.gov.ru/search/?q=ispring;

сведения в реестре операторов, осуществляющих обработку персональных данных: https://pd.rkn.gov.ru/operators-registry/operators-list/?id=12-14-001153;

сертификат соответствия № СДС.ФР.СМ.00970.24: система менеджмента информационной безопасности ООО «Ричмедиа» соответствует требованиям ISO/IEC 27001:2022; дата регистрации 8 июля 2024 г., срок действия до 8 июля 2027 г. (орган по сертификации — ООО «Федеральный Регистр»).

Платформа iSpring LMS позволяет:

12.3.1. размещать обучающие материалы и задания;

12.3.2. загружать обучающимся выполненные задания, а также вопросы в адрес преподавателя;

12.3.3. проводить обучающие вебинары, задавать вопросы преподавателю в форме текстовых сообщений;

12.3.4. осуществлять контроль прогресса изучения учебных материалов, количества выполненных обучающимися заданий, а также проверять выполненные ими задания.

12.4. Для освоения образовательной программы обучающийся должен иметь доступ в сеть интернет, а также персональный компьютер, смартфон или планшет. Используемое для обучения программное обеспечение и техника обучающегося должны соответствовать следующим техническим требованиям (по данным разработчика платформы: https://www.ispring.ru/ispring-learn/tech-specs):

12.4.1. для персонального компьютера: браузер Google Chrome версии 121 и выше, Microsoft Edge версии 121 и выше, Mozilla Firefox версии 122 и выше или Safari версии 16 и выше; операционная система, поддерживающая указанные версии браузеров; стабильное подключение к сети интернет.

12.4.2. для смартфона или планшета: операционная система iOS версии 16.0 и выше или Android версии 10.0 и выше; доступ к обучению через браузер или мобильное приложение платформы (адрес аккаунта: realtutor.ispringlearn.ru).

13. ИНФОРМАЦИОННЫЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

Список литературы:

1. Высоцкая Т.В., Смирнов С.А. Бука 2.0. Большая учебная книга агента. – Москва, 2024. – 320 с. – ISBN 978-5-9900133-4-6.

2. Смирнов С.А., Высоцкая Т.В. Бетонное казино 2.0. – Москва, 2024. – 240 с. – ISBN 978-5-9900133-3-9.

Интернет-ресурсы:

ГАРАНТ [Электронный ресурс]: справочно-правовая система. – Режим доступа: http://www.garant.ru/, свободный.

КОДЕКС [Электронный ресурс]: информационно-правовая система. – Режим доступа: http://www.kodeks.ru/, свободный.

КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/, свободный.

eLIBRARY [Электронный ресурс]: электронно-библиотечная система ООО «НЭБ». – Режим доступа: https://www.elibrary.ru/, свободный.

BOOK.RU [Электронный ресурс]: электронно-библиотечная система ООО «КноРус медиа». – Режим доступа: https://book.ru/, свободный.

iSpring LMS [Электронный ресурс]: платформа для электронного обучения. – Режим доступа: https://realtutor.ispringlearn.ru/ (вход также доступен с официального сайта https://realtutor.ru/), по логину и паролю.