



להיות יועץ משכנתאות
תותח שמרוויח טוב
ונהנה מהעבודה שלו
תוך שלושה חודשים

קורס ייעוץ משכנתאות

רוצה ללמוד מקצוע

שיש בו תחושת
סיפוק ושליחות?

שמרוויחים בו טוב
ועוזרים לאנשים?

שיש אליו
תמיד ביקוש?

וכל זה תוך שלושה חודשים בלבד?

נעים להכיר, **אורן שלו**.

כלכלן ומכשיר יועצי משכנתאות.

לפני 8 שנים ייסדתי את התאחדות יועצי
המשכנתאות

ואת "פוקוס", מרכז ידע למשכנתאות.

למה?

כי כשרציתי ללמוד את המקצוע לפני 13
שנים, לא היה מקום איכותי שלימד אותי.



התחלתי בבנק. למדתי, עבדתי שם לא מעט שנים, ואז יצאתי
"מהצד השני" להכשיר יועצים בעצמי.

המטרה? יועצים שיתנו שירות מעולה, יכירו את כל הסודות של
הבנקים ויחסכו ללקוחות מאות אלפי שקלים.

אני בן 36, נשוי למתת, אבא לארבעה ילדים מתוקים.
תמיד ידעתי שאהיה עצמאי, למרות שלימודים לא היו הצד
החזק שלי. כילד עם הפרעות קשב, למדתי בדרך הקשה.
אבל בזכות זה, פיתחתי שיטות למידה והדרכה יעילות במיוחד.

הקורס שלי משלב למידה דיגיטלית ופרונטלית, תיאוריה
ופרקטיקה.

זו דרך שמאפשרת לכם ללמוד בזמן קצר את מה שלוקח שנים
ללמוד בשיטות אחרות.



"שיטת העבודה שלמדנו בקורס
רהוטה, **פרקטית ועובדת בשטח!**"
ישראל ראבד, ירושלים

"קיבלתי בפוקוס את **הביטחון
והכלים** לעבוד כעצמאית במקצוע"
בת שבע כהן, ביתר

"לאורך כל הדרך קיבלתי **תמיכה
וליווי**, גם הרבה אחרי הקורס"
מירי שינובר, רמת גן

אורן שלו, יועץ המשכנתאות הבכיר,
שהכשיר מעל 1000 יועצות ויועצי משכנתאות
והפך מאות רבות מהם ליועצים מצליחים
חושף בפניך את
"תוכנית הכשרת יועצות ויועצי משכנתאות"

הקורס שבו תקבלו

3

שיטה מעשית לבניית
עסק מניב בתחום
המשכנתאות

2

כלים ומתודות ברורים
לניהול תיקים וחיסכון
עוצמתי במשכנתאות

1

שיטה סדורה לעבודה
כיועצי משכנתאות

בלי ידע מקדים

בלי לעזוב את העבודה הנוכחית מיד

בלי לימודים ארוכים

בלי להשקיע הרבה כסף

איך זה הולך לעבוד?

התאוריה של התחום

30 שיעורים דיגיטליים של כ- 20-30 דק'

שיעור 1 למה אנשים לוקחים יועץ משכנתאות ומהו תפקיד היועץ?

הבנת הצרכים המרכזיים של לקוחות כאשר הם פונים ליועץ משכנתאות באמצעות סקירת שוק היסטורית של השוק והסברים על התפתחות התחום על פני השנים והתפתחות השחקנים המרכזיים בתחום.

נסביר את עיקרי מטרות המשכנתא שיש בארץ, הצרכים של הצרכנים, האתגרים והדילמות המרכזיים כיום ואיך אנחנו יכולים לעזור ללקוחות בסוגי משכנתאות שונים.

שיעור 2 ייעוץ משכנתאות מ - 0

הבנת מושגי היסוד החשובים בתחום המשכנתאות וצורת החישוב שלהם: ריבית, קרן, מדדים שונים, יתרת חוב, עמלות פרעון מוקדם שונות, לוחות סילוקין, אגרות חוב, מרווחים, חוק מיסוי מקרקעין, חוקים ונהלים נוספים ועוד

שיעור 3 לוחות הסילוקין המנגנון של המשכנתא

הבנת לוחות הסילוקין שיש בשוק יועץ המשכנתאות ומתי נכון להשתמש בכל אחד מהם:

לוח סילוקין בלון, מתי מותר לקחת אותו ומתי הוא נכון ללקוח, איך מחושבת הריבית בו ומה ההחזר החודשי שיהיה בהלוואות מהסוג הזה.

לוח סילוקין שפיצר וקרן שווה, איך מחושב בהם ההחזר החודשי, מה מהם זול יותר? מה מהם נפוץ יותר בישראל ובעולם, ולמה?

ואיך מחליטים מה עדיף לכל אחד מהלקוחות שלנו
לוח סילוקין גרייס, איך הוא עוזר ללקוחות שלנו ובאיזה מקרים נכון לבחור בו

שיעור 4 מסלולי המשכנתא

העמקה בכל אחד ממסלולי המשכנתא, יתרונותיו, חסרונותיו, סדרי הגודל של הריביות, עמלות הפרעון המוקדם, והדרכים הנכונות להשתמש במסלול כדי לדייק את המשכנתא למשק הבית וצרכיו.

שיעור 5 איך לחסוך ללקוחות המון כסף במשכנתא?

בשיעור הזה נלמד אתכם שיטה סודרה שאנחנו פיתחנו ליצירת חיסכון במשכנתא, נלמד מהן שלושת אבות החיסכון שמאפשרים לנו לייצר חיסכון ללקוחות במשכנתא, ואיך מייצרים באמצעותם חיסכון של עשרות ומאות אלפי שקלים ללקוחות שלכם, מייצבים להם את המשכנתא מקצרים להם את התקופה וכן הלאה.

בשיעור כלולות מתודות פרקטיות לחיסכון מושלם ללקוחות

הבנת השיקולים השונים בבניית הרכב משכנתא ללקוח, התמודדות עם לקוחות שצריכים לשלם החזר חודשי נמוך יחסית ורוצים לשלם כמה שפחות כסף בכל זאת, נלמד שיטות שפיתחנו במיוחד עבורכם לבניית הרכב משכנתא מותאם לכל משק בית ומהם האלמנטים שצריכים להיכלל בו. מהם התמהילים האחידים שהבנק צריך לתת לכל לקוח, איך זה עוזר לנו בתור יועצים ומהם המדדים הנכונים לבחינת איכות הרכב המשכנתא שאנחנו בונים ללקוחותינו.

שיעור 7-10 נהלי בנק ישראל

מה מותר ומה אסור בתחום המשכנתאות לכמה שנים מותר לקחת משכנתא, לאיזה החזרים חודשיים מותר להגיע, איך מחשבים הכנסות, אילו הכנסות נחשבות ואלו לא, איך מוצאים פתרונות יצירתיים ללקוחות עם בעיות בתחום הזה ואיך מאשרים תיקים מורכבים כמה משכנתא מותר לקחת? איך מחשבים את שווי הנכס? איך מחליטים כמה הון הבנק צריך לשים בצד כשהוא נותן משכנתא ומה ההשפעה של זה על הריביות שאנחנו מקבלים, איך פותרים בעיות של לקוחות כשהצרכים שלהם מתנגשים עם נהלי בנק ישראל. מהם החוקים המיוחדים לסוגי העסקאות השונים: מחיר למשתכן, משפרי דור, תושבי חוץ, שיעבוד נכס קיים, משקיעי נדל"ן, מסורבי בנקים ועוד

שיעור 11 תהליך הייעוץ כדאיות והיתכנות

בשיעורים של תהליך הייעוץ אנחנו מלמדים את השיטה שלנו לניהול תהליך הייעוץ בצורה נכונה. בשיעור הראשון בסדרה איך בוחנים היתכנות של עסקאות נדל"ן של לקוחות שלנו, מכוונים אותם כמה משכנתא הם יכולים לקבל ומסייעים להם עם פתרונות יצירתיים לבעיות מורכבות שמשכנתאות שלהם. נלמד מהם השאלות החשובות שצריך לשאול לקוחות כבר בשיחה הראשונה על מנת לאתר את האתגרים והדילמות שבהם נעסוק בתיק שלהם, איך מאתרים את הצרכים שלהם ומסייעים להם. תקבלו סדרת שאלות שצריך לשאול לקוחות בשיחה ראשונית בסוגי עסקאות שונים. כמו כן נלמד לבדוק כדאיות מחזור ללקוחות במהירות וביעילות בהתאם לצרכי הלקוחות ולדייק את סוגי התהליך שנעשה איתם כדי להשלים את העסקה בצורה הטובה ביותר עבורם.

שיעור 12-13 תהליך הייעוץ פגישת הייעוץ

נלמד שיטה סדורה איך לנהל פגישת ייעוץ אפקטיבית שבה נגייס אלינו את הלקוח בצורה איכותית, נלמד את שלבי הפגישה, את הפעולות שאנחנו צריכים לנקוט כדי להפוך את הפגישה לאבן יסוד בתהליך הייעוץ. פגישה טובה היא מפתח לתהליך שממנו הלקוח יצא מרוצה. נלמד איך לתת ללקוחות המלצות שטובות להם, נלמד את מודל טוב ורע מותר ואסור שפיתחנו שמאבחן אילו פתרונות טובים לכל לקוח ואיך אנחנו יכולים לעקוף באופן יצירתי את הגדרים הרגילים כאשר זה נכון וטוב ללקוח. נלמד גם מתי לא נכון להיכנס לעסקה, מתי היא לא טובה ללקוח וכפועל יוצא מזה לא טובה לנו כיועצים.

שיעור 14 תהליך הייעוץ משא ומתן

בשיעור זה נלמד אתכם איך להשיג את התוצאות הכי טובות עבור הלקוחות שלכם, נבין מה מניע את הבנקים ואת הבנקאים, נבין איך מגישים תיקים לבנקים, עם מי אנחנו צריכים להיות בקשר שם, מהם האלמנטים הנכונים לניהול התהליך כדי שנייצר קשרים ארוכי טווח עם הבנקאים מחד ומאידיך נשיג לכל לקוח את ההצעות הטובות ביותר.

נלמד גם על היתרונות והחסרונות של כל בנק ומה הוא יודע לשים על השולחן שבנקים אחרים לא מסוגלים להתמודד איתו. נלמד אתכם את מודל "הבנקאי הרעב" שיעזור לכם לדעת עם איזה בנקאי נכון לעבוד בכל תיק על מנת להשיג ריביות שאי אפשר להתחרות בהן. ונלמד מהן הדברים שעליהן אנחנו נושאים ונותנים עם הבנקים.

שיעור 15 ניתוח מסמכים כלכליים של לקוחות

במסגרת העבודה שלכם כיועצים אתם צריכים לגבש תיק לקוח שכל בנקאי ירצה לאשר לו את המשכנתא, כדי לעשות את זה אתם צריכים לדעת לקרוא ולנתח נכון את כלל המסמכים של הלקוח, בשיעור זה נלמד אתכם מה חשוב לראות בכל מסמך ואיך אתם מעיינים בו נכון, למה לשים לב ומה להדגיש בבנקים על מנת לחזק את איכות התיק בעיני הבנקאי.

נלמד לנתח מסמכי הכנסות שונים כמו תלוש שכר, אישור רו"ח, שומת מס, חוזה שכירות וכן הלאה וכן מסמכי התחייבויות כמו פירוט הלוואות, מזונות וכן הלאה מתוך כך נלמד לדייק את הכנסת הלקוחות שלנו כדי שתוכלו לפתור להם בעיות של יחס החזר והכנסה פנויה במידת הצורך באמצעות ניתוח נכון של המסמכים שלהם.

שיעור 16 הלוואות זכאות במשכנתא

מדינת ישראל מעניקה הלוואות בריבית מוזלת לסוגי לקוחות שונים כדי לעודד אותם לרכוש נדל"ן. נלמד בשיעור זה את כל החוקים איך ולמי מגיע הלוואות מסוג זה על פי הגדרת מיקום הנכס, סוג הלוואה והקריטריונים השונים שמאפשרים לו לקבל את המשכנתא בתנאים מיוחדים.

שיעור 17 ביטחונות, הצד המשפטי של המשכנתא

כשאנחנו לוקחים משכנתא הבנק מקבל בתמורה שיעבוד של הנכס, במדינת ישראל זה לא כל כך פשוט ולעיתים אין לבנק אפשרות לקבל את השיעבוד הנדרש, נלמד אילו מסמכים נדרשים כדי לשעבד דירה, מה ההבדל בין משכון לשיעבוד, אילו סוגים של ביטחונות הבנק דורש מכל סוג לקוח ולמה ואיך אנחנו יכולים לאשר בבנקים עסקאות עם מורכבויות משפטיות.



לתשומת לבכם, הנושא עמוק ורחב מאוד ולכן יש הרחבה עמוקה לנושא הביטחונות בצורת קורס ביטחונות דיגיטלי של 15 שיעורים של כ-40 דקות. הקורס כולל התייחסות רחבה לנושא שמאות מקרקעין, החלטות הבנק אילו נכסים לאשר ואילו לא, איך מתמודדים עם מורכבויות משפטיות קשות, מה חשוב לבדוק מבעוד מועד בכל עסקאת מקרקעין בתור יועצים, איזו שיעבודים ומשכונים נדרשים בכל סוג תיק ועוד



שיעור 18 שיווק, איך מגייסים לקוחות לעסק החדש שלי?

נלמד אתכם את כל השיטות שפיתחנו עבורכם שיאפשרו לכם לגייס לקוחות לעסק שלכם, נדבר על רשתות חברתיות, רשימות תפוצה, שיתופי פעולה ועוד מקורות לידיים איכותיים שיעזרו לכם להקים עסק שממגנט לקוחות נוספים להצטרף להצלחה שלו. והכל באמצעות דוגמאות פשוטות וברורות מהחיים עצמם שיעזרו לכם ויתנו לכם כלים מעשיים להקים עסק איכותי בזמן קצר



לתשומת לבכם, תחום השיווק הוא רחב מאוד ולכן יצרנו קורס משלים, דיגיטלי, שבו אני מציג לכם את כל הפעולות המעשיות שצריך לבצע בתור יועצי משכנתאות חדשים כדי לגייס כמה שיותר תיקים, הקורס הדיגיטלי כולל דוגמאות רבות ומחולק לשלושה חלקים:

1. כל הפעולות שצריך לעשות כבר בזמן הקורס על מנת להביא כמה שיותר לקוחות
2. כל הפעולות שצריך לעשות בחודש הראשון שאחרי שסיימנו את הקורס כדי לבנות עסק יציב וחזק
3. כל הפעולות שצריך לעשות בשנה הראשונה של העסק כדי לבנות מותג איכותי שממגנט לקוחות.



שיעור 19 מכירות, איך דואגים שהלקוח שגייסנו יסגור איתנו וישלם לנו

נלמד מהם השלבים שאנחנו צריכים להעביר לקוח כדי שיתן בנו אמון ויחליט שהוא רוצה שרק אנחנו נעשה לו את המשכנתא, איך אנחנו דואגים לשמר את זה לאורך התהליך ומה אנחנו עושים כדי לקדם אותו לרכישה כמה שיותר מהר, נלמד איך מגדילים את אחוזי ההמרה של הלידים שמגיעים אלינו והופכים כמה שיותר מהם לעסקאות ולהכנסה של העסק שלנו.



לתשומת לבכם תחום המכירות הוא תחום רחב ולכן בנינו עבורכם קורס משלים דיגיטלי שמלמד לעומק יותר את אומנות המכירה. הקורס עוסק ברבדים השונים של המכירה ומקנה מתודות סדורות לבירור הצרכים, שיקוף האתגרים והדילמות ומכירה איכותית ללקוחותינו



שיעור 20-21 smartnpv הבנת המערכת ליועצי משכנתאות

במסגרת הקורס אתם מקבלים הטבה מיוחדת בדמות מני על חשבון המכללה לזמן הקורס במערכת המתקדמת ביותר ליועצי משכנתאות, SMARTNPV כיוון שמדובר במערכת מיוחדת ומתוחכמת ישנם שני שיעורים דיגיטליים שעוזרים לכם להבין איך לעבוד עם המערכת בצורה נכונה שתאפשר לכם לערוך סימולציות מורכבות ומיוחדות ללקוחותיכם מחד ומאידך תאפשר לכם לנהל את הלקוחות שלכם דרכה משלב הקמת התיק דרך המסמכים, האוטומציות והמשא ומתן עם הבנקאים.



לתשומת לבכם לאורך הקורס הפרונטלי יתקיים שיעור נוסף בזום עם צוות התמיכה של SMARTNPV כדי ללמד אתכם פיצ'רים מתקדמים במערכת, כמו כן, כבוגרי המכללה תקבלו מחיר הנחה של עשרות אחוזים לשנה הראשונה ברישום למערכת בסיום הקורס.



בשיעורי הרחבה אלו נציג לכם דוחות יתרות מיוחדים ומעניינים מחד ומאידך סוגי עסקאות של מחזור, גרירה, גישורים, איחודי הלוואות וכל מיני דברים מיוחדים ומתקדמים שתוכלו לעזור באמצעותם ללקוחותיכם בדברים מתקדמים יותר ומורכבים יותר מהתיקים הרגילים.

נלמד מהם השיקולים לגרור משכנתא ומתי נעדיף דווקא לסלק אותה.

נלמד מהם השיקולים לאיחוד הלוואות ואיך עושים את זה נכון כדי לשפר את מצבו של משק הבית ונלמד על מקרים מיוחדים ומעניינים נוספים

שיעור 26-30 הזנת דו"ח יתרות לסילוק של כל בנק

נלמד איך להזין בצורה נכונה בסימולטור את דו"ח היתרות לסילוק של הלקוח על מנת שנוכל לוודא שאנחנו עושים נכון את בדיקת הכדאיות.

השיעור כולל דוגמאות מהשטח על מנת להגיש את המידע והמתודות הצורה שתהיה פשוטה וברורה לכל תלמיד ותאפשר לכולכם להצליח בתחום ייעוץ המשכנתאות.

פרקטיקה ותרגול

10 מפגשים של 3 שעות אחת לשבוע

התרגולים מועברים על ידי אורן וצוות המרצים של המכללה שכולם יועצי משכנתאות מהבכירים בתחום ואנשי שטח מנוסים מאוד

שיעור 1 תרגול היסודות של החלק הדיגיטלי של הקורס

מטרת השיעור היא לוודא שכולם מבינים את החומר התאורטי ברמה מספקת ולחזק את הלמידה התאורטית באמצעות פרקטיקה ותרגול של החומרים.

בשיעור נערך תרגול ומבחני ידע משותפים על מנת ליישר קו בין כל תלמידי הקורס בנוגע לחלק התאורטי של הקורס

כמו כן בשיעור ניתן זמן לשאלות הבנה ודיוק של כלל הנושאים שנלמדו בחלק הדיגיטלי של הקורס.

שיעור 2 שיחת הייעוץ הראשונית, איתור צרכים מקצועיים ונקודות מכירה במשכנתא חדשה

מטרת שיעור זה היא לתרגל עם הסטודנטים את השיחה הראשונית עם הלקוח, איך מאתרים את הצרכים שלו, איך לומדים מקצועית מה נכון לו ומה חשוב בתהליך שלו ועם אלו אתגרים ניתקל בהמשך התהליך שלו, איך נחליט איך לתמחר את התיק שלו ומתי להגיד לו את מחיר הייעוץ.

במסגרת השיעור נלמד מתודה סדורה ותסריט שיחה שבנינו עבור יועצים בקורס ובו משתמשים מעל אלף יועצים בתחום.

נתרגל בניית תוכנית מימון לעסקאות נדל"ן ותוכנית תזרים לניהול עסקאות מקבילות. נדגיש גם את ההוצאות הנלוות שיש לקחת בחשבון, כגון הוצאות מיסוי על העסקה, נותני שירות נוספים ונעסוק בשאלה איך מממנים גם את ההוצאות האלו במסגרת הלוואת המשכנתא.

במסגרת השיעור נתרגל את השיחות הראשוניות עם הלקוחות מספר פעמים ויתקבלו שיעורי בית להמשך תרגול בספר הלימוד.

הכלים המתקדמים שאנחנו מציגים בשיעור זה כמו גם בשיעורים אחרים מופיעים בספר הקורס הייחודי שבנינו לטובת הסטודנטים בקורס.

שיעור 3 תרגול מחזורי משכנתאות

מטרת השיעור הזה היא לדייק את השוני בשיחה הראשונית של משכנתא קיימת שאנחנו רוצים למחזר מול משכנתא חדשה שתרגלנו בשיעור הקודם. בשיעור נתרגל הזנת דוחות יתרות לסילוק במערכת, בדיקת כדאיות מחזור, נסביר מהם המחזורים היותר נפוצים היום ואיך ניתן לגייס לקוחות מסוג זה כיום בקלות יחסית. נתרגל בניית חיסכון למשכנתאות אלו וכן נתרגל פתרונות יצירתיים לבעיות מורכבות במחזורי משכנתא.

אחרי שיעור זה התלמידים יוכלו להתחיל לגייס טקאי' לטובת עבודת הגמר של הקורס.

שיעור 4 תרגול הרכב המשכנתא

מטרת השיעור היא לתרגל כמה שיותר סוגים של הרכבי משכנתא, התלמידים יבינו את השיקולים השונים לבניית ההרכב ויתנסו בהם עם דוגמאות מהשטח ותיאורי מקרים מיוחדים שנועדו לתרגל אותם בעבודה תוך התייחסות למצב השוק ולמצב כל לקוח בפני עצמו.

התלמידים יעבדו עם מתודות מסודרות לבניית הרכב מתוך ספר הלימוד הייחודי שלנו.

שיעור 5 תרגול פגישת המסמכים וגיבוש המסמכים לתיק משכנתא

מטרת השיעור היא שהתלמידים יתנסו בפועל בעיון במסמכי המשכנתא, ילמדו לבנות תיק משכנתא שממגנט כל בנקאי, התלמידים יתרגלו ניתוח וקריאה של מסמכים שונים, הזנה שלהם במערכת וכן דיוק של הכנסות של לקוח ומיומנויות "ראיית הנולד" מתוך קריאת הניירת של הלקוחות. התלמידים יעזרו במתודות מיוחדות לעיון בניירת שנמצאות בספר הלימוד הייחודי שלנו וישרתו אותם גם בעבודה שלהם ביום שאחרי הקורס עוד הרבה שנים.

התלמידים יערכו סימולציות, יבנו תוכניות מימון, יתרגלו מציאת פתרונות מיוחדים ללקוחות מאתגרים, ויבנו הרכבי משכנתא במסגרת תרגול פגישת הייעוץ.

שיעור 6 תרגול משא ומתן עם בנקים ואיתור הבנקים הנכונים לכל עסקה

אחת הדילמות הגדולות ביותר של יועצים היא לאיזה בנקים להגיש כל תיק, בשיעור זה נעלה קומה נוספת ונתרגל תיאורי מקרה של לקוחות כמו שיעורים קודמות אך הפעם נשים דגש דווקא על הדילמה איזה בנקים הכי מתאימים לכל עסקה, באמצעות מתודות מיוחדות שבנינו עבור התלמידים הם יאתרו בכל תיק אילו בנקים יותר נכונים לו ולאילו תוצאות הם יכולים לצפות מאותם בנקים, איך מדברים עם הבנקאים ואיך משיגים מהם את התוצאות הטובות ביותר שניתן לקבל כיום.

שיעור 7 ביטחונות

שיעור זה נעמיק בצד המשפטי של התיק, נתרגל יחד עם הסטודנטים תיאורי מקרה שבהם הייחודיות היא סביב הנושא המשפטי והביטחונות של התיק. נתרגל ביחד את סוגי הביטחונות שידרשו הבנקים השונים מלקוחותינו בסוגי תיקים שונים ופתרונות ייחודיים למורכבויות משפטיות שבהם יתקלו הלקוחות. זהו למעשה החלק האחרון בפאזל התרגול של הקורס ועד שלב זה של הקורס הסטודנטים יתרגלו כבר כמות גדול מאוד של תיאורי מקרה שונים ויחשפו לסוגי עסקאות שונים ומגוונים שיאפשרו להם להבין הרבה סוגים של לקוחות כבר ביום הראשון שאחרי הקורס ולדייק את הצרכים שלהם ואת הדברים שעליהם צריך לשים דגש בכל שיעור.

בשיעורים אלו כל תלמיד יציג תיק סטאז' שעליו עבר במהלך הקורס, במסגרת השיעורים האלו התלמידים יחשפו לעשרות תיקים, לדילמות שבכל תיק, לפתרונות הנכונים בכל תיק ויקבלו פידבק על העבודה שלהם בתיק הסטאז' כדי שיוכלו להמשיך את התיק מיד אחרי השיעור ולספק ללקוח הראשון שלהם שירות מהשורה הראשונה.

שיעורים אלו מספקים לתלמידים את הפתח להשגת הניסיון הראשוני שהם צריכים לאגור מיד בתחילת עבודת כיועצים בסיום הקורס.

מרכזי הקורס יסייעו לאורך כל הקורס לסטודנטים בתיקי הסטאז' שלהם על מנת שילמדו מתיקי הסטאז' כמה שיותר ויתנו ללקוחות את התוצאות הטובות ביותר שניתן לקבל.

בשיעור זה נעסוק קודם כל בסיכום הקורס באמצעות מבחן מעשי ומבחן עיוני שיאפשרו לכם למדוד את עצמכם ביחס למה שמצופה מכם כיועצי משכנתאות, ויאפשרו לנו לדעת כמה למדתם ומהי הרמה אליה הצלחתם להגיע, אנחנו מאמינים שבסיום קורס איכותי כמו שלנו אתם מוכנים לצאת לעבודה כיועצי משכנתאות באופן מלא, כיוון שהקורס שלנו משלב גם תאוריה וגם המון תרגול, אתם יוצאים ממנו עם ביטחון עצמי רב ויכולת עבודה מול לקוחות מיד בסיים הקורס.

כדי לסייע לכם בנושא נדבר על הפעולות שחשוב שתעשו מיד בסיום הקורס כדי לצבור את הניסיון הנדרש בתחילת הדרך ולהקים את העסק שלכם. בסיום השיעור נחלק תעודות לכלל התלמידים ונאחל לכולכם הצלחה רבה בדרך החדשה שלכם והדרך המשותפת שלנו.

היום שאחרי הקורס

המכללה שלנו לא מסיימת את ההתקשרות איתכם בסיום הקורס, אנחנו מאמינים בקשר רציף עם הבוגרים שלנו, בסיום הקורס תיכנסו לתור קבוצות ייחודיות וסגורות לבוגרי הקורס שיתנו לכם עוד ידע רב מחד ומאידך יתנו לכם מעטפת רחבה שתאפשר לכם להתייעץ ולהסתייע על ידי המכללה ובוגריה בתיקים שלכם לאורך השנים.

קהילת הבוגרים שלנו ענפה וחזקה ומכילה את מיטב היועצים הבכירים ביותר שיש כיום בתחום והקשר שלכם איתם ואיתנו מחזק אתכם כבר ביום הראשון שלכם בעבודה.

בלעדי ללומדים במכללת פוקוס

ספר הלימוד היחידי בתחום והמקיף ביותר
ליועצי משכנתא!

כל התרגילים כל הסיכומים כל ההסברים
כל המתודות המסודרות והברורות

כדי להיות יועצי המשכנתא הכי טובים בארץ!





רוצים ללמוד מקצוע
שיש בו **תמיד ביקוש**?

מקצוע שאפשר **להרוויח בו**
ולעשות טוב לאנשים אחרים?

מקצוע עם **סיפוק ושליחות**
תוך שלושה חודשים בלבד?

לקביעת פגישה עם יועצת לימודים **לחצו כאן**

או חייגו 055-558-0095

