

# Szkolenie Mastermind

**Piątek (networking), start: 18:00.**

**Sobota, start: 10:00 (rejestracja od 9:00).**

**Koniec: 20:00 (oficjalny) + networking: do 0:00 (nieoficjalny)**

0,5 godz.	Analiza celów uczestników. Sprytne sposoby na sukces.
0,5 godz.	Wolność finansowa, czyli <u>jak ją osiągnąć dzięki nieruchomościom.</u>
1 godz.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Flipy, jak błyskawicznie pomnożyć swój majątek.</li> <li>2. Podnajem, czyli jak pomagając właścicielom zarabiać pasywnie z minimalnym kapitałem?</li> <li>3. Gotowce inwestycyjne, zarabiaj lepiej jak na flipie, jednocześnie budując portfel nieruchomości na wynajem.</li> </ol>
1 godz.	Jak znaleźć opłacalne mieszkanie i <u>w 30 sekund obliczyć jego potencjał?</u>
1 godz.	<p><u>Kreowanie potencjału</u> mieszkań na sprzedaż: flip / gotowiec inwestycyjny.</p> <p>Ćwiczenie I. Analiza 4 mieszkań.</p>
0,5 godz.	Jak <u>błyskawicznie ocenić stan techniczny</u> odwiedzanego mieszkania?
1 godz.	<u>Jak nie kupić "bubla"?</u> Kalkulacja zysków i ryzyk.
1 godz.	Jak współpracować z dostawcą okazji i <u>skąd czerpać okazje, gdy wszyscy na rynku mówią, że nie ma już okazji.</u>
0,5 godz.	Jak nawiązać lepsze relacje z właścicielem przy pierwszej wizycie, <u>aby to nam chciał sprzedać mieszkanie?</u>
1 godz.	<p>Negocjacje, czyli klucz do udanej transakcji.</p> <p>Ćwiczenie I. Jak negocjują Polacy?          ćwiczenie II. Jak w prosty sposób, bez doświadczenia oszczędzać kilkadziesiąt tysięcy?</p>
2+ godz.	Wieczorny networking. Wymiana kontaktów i doświadczeń.

# Szkolenie Mastermind

---

**Niedziela, Start: 9:00, Koniec: 17:00**

1 godz.	<b>Finansowanie:</b> Kredyty hipoteczne, współpraca z doradcą kredytowym. Alternatywne sposoby finansowania. <u>Umowy, zabezpieczenia.</u>
0,5 godz.	Formy działalności. Co mogę robić jako osoba prywatna, a kiedy muszę zacząć prowadzić działalność / spółkę. <u>Omówienie wady i zalet działalności gospodarczej, spółki z o.o. oraz spółki komandytowej.</u>
1 godz.	<b>Kwestie remontowe.</b> <u>Jak wybierać ekipę, której pozazdrozczą inni inwestorzy.</u> Jak zaplanować remont, aby nie popełnić błędów.
1 godz.	<u>Jak mieć najemców, którzy płacą, przestrzegają umowy i gwarantują brak pustostanów.</u> Umowy, narzędzia, rozwiązania.
1 godz.	Jak od 0 stworzyć listę kilkudziesięciu inwestorów, <u>którzy czekają na nasze mieszkania.</u>
1 godz.	Budowanie planu działania, który zrealizujesz w 2020, by szkolenie zwróciło się minimum 10-krotnie.