



الكفاءة الوطنية

17UY0333-5

المستشار العقاري المسؤول

المستوى 5

رقم التحديث: 00

التعديل رقم: 01

مؤسسة الكفاءة المهنية (MYK)

أنقرة، 2017

## المقدمة

المستشار العقاري المسؤول (المستوى 5) لائحة الكفاءة الوطنية لإعداد المعايير المهنية الوطنية والمؤهلات الوطنية المنشورة في الجريدة الرسمية بتاريخ 2015/10/19 و رقم 29507 الصادرة بموجب القانون رقم 5544 بشأن مؤسسة الكفاءة المهنية (MYK) و 2007/11/27 تم إعداده من قبل اتحاد جميع وكلاء العقارات التركي (TEMFED) المعين من قبل (MYK) وفقاً لأحكام اللائحة الخاصة بتأسيس و واجبات وإجراءات العمل و مبادئ لجان قطاع مؤسسة الكفاءة المهنية (MYK) المنشورة في الجريدة الرسمية بتاريخ 2007 و رقمها 26713، و يتم تقييمها من خلال أخذ آراء المؤسسات والمنظمات ذات الصلة في القطاع، والموافقة عليها من قبل مجلس إدارة المؤسسة بعد مراجعتها من قبل لجنة قطاع التجارة في مؤسسة الكفاءة المهنية (MYK)

المستشار العقاري المسؤول (المستوى 5) تم تعديلها بقرار مكتب رئاسة الكفاءة الوطنية الرقم 1570 المؤرخ في 2020/06/10

مؤسسة الكفاءة المهنية (MYK)

## مدخل

يتم تحديد المعايير الأساسية لإعداد الكفاءات الوطنية وفحصها في لجان القطاع والموافقة عليها من قبل مجلس إدارة مؤسسة الكفاءة المهنية (MYK) في لائحة إعداد المعايير المهنية الوطنية والكفاءات الوطنية.

تم إقرار المبادئ الأساسية لتحديد معايير الكفاءة الوطنية على النحو التالي:

- (a) يتم تحديد معايير الكفاءة الوطنية على أساس المعايير المهنية الوطنية أو المعايير الدولية.
- (b) يتم إعداد معايير الكفاءة الوطنية وفق مبدأ التشارك، وتؤخذ آراء ومساهمات الأطراف المعنية.
- (c) وتشمل معايير الكفاءة الوطنية قضايا الصحة والسلامة المهنية والبيئة والجودة المتعلقة بالمجال المهني.
- (d) يجب أن تكتب معايير الكفاءة الوطنية بطريقة يفهما المستخدمون.
- (e) تشجع الكفاءة الوطنية للفرد على تطوير نفسه والتقدم الوظيفي في إطار مبدأ التعلم مدى الحياة.
- (f) لا تحتوي معايير الكفاءة الوطنية على أي مادة تميز أو تهميش صريح أو ضمني.
- (g) تحتوي معايير الكفاءة الوطنية على عناصر تضمن قياس معرفة الفرد ومهاراته وكفاءاته مع ضمان الجودة.

## 17UY0333-5 وحدة الكفاءة للمستشار العقاري المسنول

1	اسم الكفاءة	المستشار العقاري المسؤول
2	رمز التحديث	17UY0333-5
3	المستوى	5
4	مكاتها حسب التصنيف الدولي	ISCO 08: 3334 (استشاري إدارة العقارات والعقارات / مستشار عقارات)
5	النوع	-
6	قيمة الانتماء	-
7	(A) تاريخ النشر	2017/11/29
	(B) رقم المراجعة/ التحديث	التحديث رقم: 00 التحديث رقم: 01
	(C) تاريخ المراجعة / التحديث	- التحديث ذو الرقم 01. 1570-2020/06/10.
8	الهدف	ان الغرض من هذه الكفاءة الوطنية هو تنفيذ مهنة المستشار العقاري المسنول (المستوى 5) من قبل أشخاص مدربين ومؤهلين وزيادة جودة الدراسات؛ - يتم تحديد الكفاءات والمعلومات والمهارات والكفاءات التي ينبغي أن يتمتع بها المرشحون، - توفير الإمكانية للمرشحين بإثبات كفاءاتهم المهنية بوثيقة صالحة وموثوقة. - تكوين مرجعية لنظام التعليم والمؤسسات المعنية بالإمتحانات والتوثيق.
9	المعايير المهنية التي تشكل مصدرا للكفاءة	
		13UMS0365-5 / مسنول التسويق المستوى 5 16UMS0520-5 / مسنول البيع المستوى 5 12UMS0267-5 / موظف الشراء المستوى 5
10	شروط/شروط الدخول إلى امتحان الكفاءة	
		-
11	بنية الكفاءة	
<b>(a-11) الوحدات الإلزامية</b>		
A1/17UY0333-5: الصحة والسلامة المهنية وحماية البيئة والجودة A2/17UY0333-5: تطوير استراتيجية التسويق وتنظيم الأعمال A3/17UY0333-5: تنفيذ معاملات بيع / إيجار العقارات		
<b>(b-11) الوحدات الاختيارية</b>		
<b>(c-11) بدائل تشكيل المجموعات للوحدات والنتائج التعليمية الإضافية</b>		
من أجل الحصول على شهادة الكفاءة، من الضروري أن تكون ناجحًا في جميع وحدات المجموعة "A" الإلزامية.		
12	الاختبار والتقييم	

يخضع المرشحون الذين يرغبون في الحصول على شهادة الكفاءة المهنية لمهنة المستشار العقاري المسؤول (المستوى 5) للامتحانات المحددة في الوحدات. يشترط على المرشحين أن يكونوا ناجحين في الاختبارات المحددة في الوحدات كي يحصلوا على شهادة الكفاءة. يمكن إجراء الامتحانات في وحدات الكفاءة بشكل منفصل لكل وحدة أو يمكن إجراؤها معًا. ولكن يجب أن يتم تقييم كل وحدة منهم بشكل مستقل. مدة صلاحية وحدات الكفاءة هي سنتان اعتباراً من تاريخ النجاح في الوحدة. يجب أن تظل جميع الوحدات صالحة، حتى يتمكن المتدربون من الحصول على شهادة الكفاءة من خلال الجمع بين وحدات الكفاءة في اختبار واحد.		
13	مدة صلاحية الشهادة	مدة صلاحية شهادة الكفاءة للمستشار العقاري المسؤول (المستوى 5) هي 5 سنوات.
14	تكرار المراقبة	-
15	طريقة القياس - التقييم التي سيتم تطبيقها في تجديد الشهادة	يتم تقييم أداء حامل الشهادة في نهاية فترة الصلاحية البالغة 5 سنوات، باستخدام واحدة، على الأقل، من الطرق الموضحة أدناه؛ (a) تقديم السجلات (نسخة الخدمة، الخطاب / الخطاب المرجعي، العقد، الفاتورة، المحفظة، إلخ) التي توضح أنه قد عمل في المجال ذي الصلة لمدة عامين على الأقل أو آخر ستة أشهر في غضون 5 سنوات فترة صلاحية الوثيقة. أن يكون ناجحاً في الاختبارات القائمة على الأداء (P1) المحددة لوحدات الكفاءة ضمن نطاق الكفاءة. سيتم تمديد فترة صلاحية الوثيقة للمرشحين الذين يستوفون إحدى هذه الشروط لمدة 5 سنوات أخرى على أقل تقدير
16	الجهة / الجهات المعنية بتحسين الكفاءة	اتحاد جميع وكلاء العقارات في تركيا (TEMFED)
17	اللجنة المعنية بالتحقق من معايير الكفاءة في القسم	لجنة قطاع الأغذية في مؤسسة الكفاءة المهنية (MYK)
18	تاريخ ورقم الموافقة الصادرة من مجلس إدارة مؤسسة الكفاءة المهنية (MYK)	109/2017-2017/11/29

## A1/17UY0333-5 الصحة والسلامة المهنية، وحدة حماية البيئة والجودة

1	اسم وحدة الكفاءة	حماية البيئة والجودة التابعة للصحة والسلامة المهنية
2	رمز التحديث	17UY0333-5/A1
3	المستوى	5
4	قيمة الائتمان	-
5	(A) تاريخ النشر	2017/11/29
	(B) رقم المراجعة/ التحديث	التحديث رقم: 00 التحديث رقم: 01
	(C) تاريخ المراجعة / التحديث	- التحديث ذو الرقم 01. 10/06/2020-1570
6	المعيار المهني الذي يُشكل مصدر الموارد لوحدة الكفاءة	
		13UMS0365-5 / موظف التسويق المستوى 5 16UMS0520-5 / موظف البيع المستوى 5
7	النتائج التعليمية	
	<b>النتيجة التعليمية الاولى (1): القيام بشرح تعليمات الطوارئ والصحة والسلامة المهنية.</b>	
	مقاييس النجاح	
	1.1: القيام بشرح التشريعات والإجراءات والتعليمات الخاصة بالصحة والسلامة المهنية.	
	2.1: القيام بشرح استخدام معدات الحماية والاستجابة للطوارئ.	
	3.1: القيام بالشرح عن إجراءات الاستجابة للطوارئ.	
	<b>النتيجة التعليمية الثانية (2): القيام بشرح تدابير حماية البيئة.</b>	
	مقاييس النجاح	
	1.2: القيام بشرح الإجراءات المتخذة لحماية البيئة بما يتوافق مع متطلبات العمل المنجز.	
	2.2: القيام بشرح عمليات إدارة النفايات.	
	<b>النتيجة التعليمية الثالثة (3): القيام بشرح المحافظة على الجودة ورضا العملاء.</b>	
	مقاييس النجاح	
	1.3: القيام بشرح الأنشطة التي تهدف إلى ضمان وتحسين جودة عمليات التنفيذ.	
	2.3: شرح الإجراءات التي يمكن اتخاذها لضمان رضا العملاء.	
8	الاختبار والتقييم	
	<b>(a) الامتحان النظري</b>	
	إمتحان إختيار من متعدد: الإمتحان الموجه نحو الوحدة A1 ستم حسب قائمة تحكم " المعلومات" الموجودة في الملحق A1-2 يتم إخضاع المرشحين في الاختبار النظري إلى امتحان كتابي مكون مما لا يقل عن عشرين (20) سؤال اختيار من متعدد مع اربعة (4) خيارات إجابة لكل منها نقاط متساوية. لا يتم حسم أي درجة للأسئلة التي تُركت فارغة أو تمت الإجابة عليها بشكل غير صحيح في اختبار الاختيار من متعدد. في الاختبار، يتم إعطاء المرشحين دقيقة ونصف (1.5) لكل سؤال. يعتبر المرشح الذي يجيب على 70% على الأقل من الأسئلة بشكل صحيح في الامتحان الكتابي ناجحاً. يجب أن تقيّم أسئلة الاختبار جميع البيانات المعرفية (الملحق A1-2) التي يقصد قياسها عن طريق الاختبار النظري في هذه الوحدة.	
	<b>(b) الامتحان المعتمد على الأداء</b>	
	-	
	<b>(c) الشروط الأخرى حول القياس والتقييم</b>	
	يجب أن يكون المرشح ناجحاً في اختبار T1 من أجل الحصول على وحدة الكفاءة. مدة صلاحية وحدة الكفاءة سنتان من تاريخ إنجاز الوحدة.	
9	المؤسسة / المؤسسات المطورة لوحدة الكفاءة	اتحاد جميع وكلاء العقارات في تركيا (TEMFED)

10	لجنة التحقق من وحدة الكفاءة في القطاع	لجنة قطاع الأغذية في مؤسسة الكفاءة المهنية (MYK)
11	تاريخ ورقم الموافقة الصادرة من مجلس إدارة مؤسسة الكفاءة المهنية (MYK)	109/2017-2017/11/29

## ملحقات وحدة الكفاءة

ملحق 1- A1: معلومات حول التدريب المقترح لإنجاح وحدة الكفاءة

1. المفاهيم الأساسية والرموز والمصطلحات المتعلقة بالمهنة،
2. التشريعات القانونية لمتطلبات المهنة ذات العلاقة بالصحة والسلامة المهنية
  - 2.1. تعليمات الصحة والسلامة المهنية
  - 2.2. معدات الحماية الشخصية
  - 2.3. إشارات الصحة والسلامة
  - 2.4. شروط الصحة والسلامة في استخدام معدات العمل
  - 2.5. إجراءات حالات الطوارئ
3. تشريعات حماية البيئة الخاصة بالمهنة
  - 3.1. البيئة، تلوث البيئة
  - 3.2. إجراءات النفايات
  - 3.3. المكاسب البيئية وحمايتها
  - 3.4. فصل وجمع النفايات (التعبئة والتغليف، البطاريات، إلخ).
  - 3.5. الاستخدام الفعال للمصادر الطبيعية
4. الإسعافات الأولية المهنية.
5. المواقف والأحداث غير العادية المتعلقة بالمهنة
6. إدارة الجودة المهنية

الملحق 2- A1: قائمة التدقيق المستخدمة في قياس وتقييم وحدة الكفاءة

(a) المعلومات (BG)

رقم	أفادة المعلومة	ما يتعلق بمعايير المحاسبية الدولية القسم المعنى	وحدة الكفاءة مقياس النجاح	أداة التقييم
BG.1	القيام بشرح التشريعات والتعليمات المتعلقة بالصحة والسلامة المهنية.	A.1.6 (PS <sup>1</sup> )	1.1	T1
BG.2	يشرح المخاطر المحتملة والمواقف الخطرة المتعلقة ببيئة العمل.	A.1.1-6 (PS)	1.1	T1
BG.3	القيام بشرح الاحتياطات الواجب اتخاذها في المواقف الخطرة والخطيرة.	A.1.1-6 (PS)	1.1	T1
BG.4	القيام بتوضيح مفهوم الطوارئ.	A.2.1-6 (PS)	1.2	T1
BG.5	شرح حالات الطوارئ المحتملة في منطقة العمل والعمليات.	A.2.1-6 (PS)	1.2	T1
BG.6	تعداد ما يجب القيام به في حالة الطوارئ.	A.2.1 A.2.2 (PS)	1.2	T1
BG.7	القيام بشرح الآثار والمخاطر البيئية للعمليات التي يتم إجراؤها في العمليات التجارية.	A.3.1 (PS)	2.1	T1

1 13UMS0365-5 موظف التسويق المستوى 5 المعيار المهني الوطني

رقم	افادة المعلومة	ما يتعلق بمعايير المحاسبية الدولية القسم المعني	وحدة الكفاءة مقياس النجاح	اداة التقييم
BG.8	القيام بشرح التدابير الواجب اتخاذها فيما يتعلق بحماية البيئة في العمليات التي تتم في اثناء العمل.	A.3.1 (PS)	2.1	T1
BG.9	القيام بشرح تدابير الاستخدام الفعال للموارد في منطقة العمل.	A.3.1 (PS)	2.2	T1
BG.10	القيام بشرح عمليات التخلص من نفايات المكاتب.	A.3.4 (PS)	2.2	T1
BG.11	شرح متطلبات الجودة الواجب اتباعها أثناء العمل.	J.2.1-3 (PS)	3.1	T1
BG.12	القيام بشرح دراسات التحسين خلال القيام بالعمل.	J.1.1-3 (PS)	3.1	T1
BG.13	شرح الإجراءات التي يمكن القيام بها لضمان رضا العملاء.	H.2.1 H.2.2 H.2.3 H.2.4 H.2.5 (PS)	3.2	T1



## A2/17UY0333-5 وحدة كفاءة تطوير إستراتيجية التسويق وإدارة الأعمال

1	اسم وحدة الكفاءة	تطوير استراتيجية التسويق وتنظيم الأعمال
2	رمز التحديث	17UY0333-5/A2
3	المستوى	5
4	قيمة الائتمان	-
5	(A) تاريخ النشر	2017/11/29
	(B) رقم المراجعة/ التحديث	التحديث رقم: 00 التعديل رقم: 01
	(C) تاريخ المراجعة / التحديث	- التحديث ذو الرقم 01 1570-2020/06/10
6	المعيار المهني الذي يُشكل مصدر الموارد لوحدة الكفاءة	13UMS0365-5 / موظف التسويق المستوى 5 16UMS0520-5 / موظف البيع المستوى 5 12UMS0267-5 / مدير المشتريات المستوى 5
7	النتائج التعليمية	<b>النتيجة التعليمية الأولى (1): تطوير استراتيجيات بيع / تأجير العقارات.</b> مقاييس النجاح 1.1: القيام بتحليل البيانات في السوق المستهدفة. 2.1: القيام بتحديد الغرض والهدف والاستراتيجية (الاستراتيجيات) وفقاً للمنتج والسوق وبيانات الجمهور المستهدف. 3.1: القيام بإعداد خطة بيع / تأجير العقار. <b>النتيجة التعليمية الثانية (2): يقوم بتنظيم العمل.</b> 1.2: القيم بإعداد الخطة والتجهيزات المتعلقة بعمليات بيع / تأجير العقارات. 2.2: القيام بشرح كيفية إدارة شؤون الموظفين والأساليب والإجراءات. 3.2: القيام بتجهيز ميزانية البيع / الإيجار. 4.2: القيام بشرح الطرق المستخدمة في تحديد الاحتياجات للتعليم المستمر والتطوير.
8	الاختبار والتقييم	
<b>(a) الامتحان النظري</b>		
إمتحان الاختيار من متعدد: الإمتحان النظري الموجه الى وحدة A2 يتم حسب قائمة التحكم "معلومات" الموجود في الملحق A2-2 يجب على المرشحين في الامتحان النظري، إجراء اختبار الاختيار من متعدد بأربعة خيارات مع عشرين (20) سؤالاً على الأقل، يستحق كل منها نقاطاً متساوية. لا يتم حسم أي درجة للأسئلة التي تُركت فارغة أو تمت الإجابة عليها بشكل غير صحيح في اختبار الاختيار من متعدد. في الاختبار، يتم إعطاء المرشحين دقيقة ونصف (1.5) لكل سؤال. يعتبر المرشح الذي يجيب على 70% على الأقل من الأسئلة بشكل صحيح في الاختبار الكتابي ناجحاً. يجب أن تقيس أسئلة الامتحان كل المعلومات والبيانات (الملحق 2 A2) المراد قياسها في هذه الوحدة.		
<b>(b) الامتحان المعتمد على الأداء</b>		
(P1) المهارات وتطبيقات الكفاءة: يتم إجراء الاختبار القائم على الأداء للوحدة A2 وفقاً لقائمة مراجعة "المهارات والكفاءات" في الملحق A2-2. في امتحان الأداء القائم على الأحداث (السيناريوهات) وملاحظات المعلومات والمستندات التفسيرية الأخرى وفقاً للمعايير في بيانات المهارات والكفاءات وتطوير استراتيجية التسويق للمرشحين وتنظيمات الأعمال؛ التخطيط، التنظيم، المتابعة، الإقناع ومهارات الاتصال، أخذ المبادرة وفقاً لنطاق العمل، سيتم ملاحظة هيمنة عملية مجال البيانات. وبهذا الهدف؛		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• سيطلب منهم أداء المهارات والكفاءات الواردة في الملحق A2-2.</li> <li>• يمكن للمقيمين طرح الأسئلة وطلب التفسيرات وفقاً للقواعد التي يتم تحديدها في النقاط التي يرونها ضرورية. يجب أن تتوافق مدة الاختبار القائم على الأداء مع الوقت في ظروف الممارسة الفعلية للعمل.</li> </ul>		
لكي ينجح العضو المرشح في امتحان الأداء يجب أن يبدي نجاح بنسبة 70% من الاختبار الكلي كحد أدنى بشرط أن يؤدي بنجاح جميع الخطوات الحاسمة. يتم تحديد مدة الاختبار القائم على الأداء وفقاً لنطاق التطبيق ومُشار إليها في قائمة فحص الاختبار. يتم تحديد مدة الاختبار القائم على الأداء وفقاً لنطاق التطبيق ومُشار إليها في قائمة فحص الاختبار. يجب قياس جميع أشكال التعبير عن المهارات والكفاءات (الملحق A2-2) باختبار قائم على الأداء.		

8 c) الشروط الأخرى حول القياس والتقييم		
مدة صلاحية الامتحانات المتوقعة للوحدة هي سنة واحدة من تاريخ النجاح في الامتحان. مدة صلاحية وحدات الكفاءة هي سنتان اثنتان اعتباراً من تاريخ النجاح في الوحدة. يجري إنهاء ووقف الامتحان إذا تصرف المرشح بشكل يعرض سلامته وسلامة الآخرين للخطر.		
9	المؤسسة / المؤسسات المطورة لوحدة الكفاءة	اتحاد جميع وكلاء العقارات في تركيا (TEMFED)
10	لجنة قطاع التحقق من وحدة الكفاءة	لجنة قطاع الأغذية في مؤسسة الكفاءة المهنية (MYK)
11	تاريخ ورقم الموافقة الصادرة من مجلس إدارة مؤسسة الكفاءة المهنية (MYK)	109/2017-2017/11/29

## ملحقات وحدة الكفاءة

**الملحق 1-A2:** معلومات عن التعليم الموصى به لاكتساب وحدة الكفاءة

1. استراتيجيات بيع / تأجير العقارات
  - 1.1. استراتيجيات التسويق والمبيعات
2. تنظيم الأعمال والتخطيط للأعمال
  - 2.1. إعداد الميزانية
  - 2.2. إدارة الموظفين

**الملحق 2-A2:** قائمة التدقيق المستخدمة في قياس وتقييم وحدة الكفاءات

(a) المعلومات (BG)

رقم	أفاده المعلومة	ما يتعلق بمعايير المحاسبية الدولية القسم المعني	وحدة الكفاءة مقياس النجاح	أداة التقييم
BG.1	القيام بشرح طرق تحليل البيانات المتعلقة بالسوق المستهدف.	C.1.4-6 (PS)	1.1	T1
BG.2	القيام بتعداد الأنشطة التسويقية للمنافسين وطرق جمع المعلومات عن سوق العقارات.	C.1.1 C.1.2 C.1.3 (SS)	1.1	T1
BG.3	القيام بتحديد الإستراتيجيات التي ستصل إلى الأهداف والغايات وفقاً للسوق وبيانات الجمهور المستهدف.	C.2.1-4 (PS)	1.2	T1
BG.4	القيام بشرح استراتيجيات التسويق حسب مجموعات العملاء.	C.2.3 (PS)	1.2	T1
BG.5	القيام بشرح عمليات إنشاء خطة بيع / تأجير العقارات.	C.5.1 C.5.2 (PS)	1.3	T1
BG.6	القيام بشرح النقاط التي يجب ان تتم مراعاتها أثناء تنظيم العمل.	B.1.3 B.1.4 B.1.5 B.1.6 (PS)	2.1	T1
BG.7	القيام بشرح النقاط التي يجب ان تتم مراعاتها أثناء تعيين المهام للموظفين الذين يحتاجون إلى العمل بشكل تعاوني.	B.1.8 (PS)	2.2	T1
BG.8	شرح النقاط التي يجب مراعاتها عند توزيع العمل مع المستشارين العقاريين الذين يتوجب عليهم العمل بشكل تعاوني.	B.1.8 (PS)	2.2	T1
BG.9	القيام بشرح مفاهيم إعداد الميزانية.	I.1.1-4, I.2.1-2 (PS)	2.3	T1

رقم	افادة المعلومة	ما يتعلق بمعايير المحاسبية الدولية القسم المعني	وحدة الكفاءة مقياس النجاح	اداة التقييم
BG.10	القيام بشرح الطرق المستخدمة في تحديد الاحتياجات للتعليم المستمر والتطوير.	L.1.2 (PS)	2.4	T1

## (b) المهارات والقدرات (BY)

رقم	مُصطلحي المهارات والقدرات	ما يتعلق بمعايير المحاسبية الدولية القسم المعني	مقياس نجاح وحدة الكفاءة	أداة التقييم
BY.1	القيام بتحليل البيانات في السوق المستهدف بالطريقة المناسبة من حيث استراتيجية التسويق.	C.4.1-4 (PS)	1.1	P1
BY.2*	القيام بتحديد الإستراتيجيات التي ستصل إلى الأهداف والغايات وفقاً للسوق وبيانات الجمهور المستهدف.	C.2.1-4 C.3.1-2 (PS)	1.2	P1
BY.3	تنفيذ برامج مخصصة ليتم تطبيقها مع العملاء في أعمال البيع / الإيجار.	C.2.3 (PS)	1.2	P1
BY.4	القيام بتطوير اقتراحات للوصول إلى العملاء وفقاً لمجموعات العملاء، واكتساب عملاء جدد، وإنشاء محفظة عملاء مخلصين، واستعادة العملاء المفقودين والعمل مع مستشارين عقاريين في أعمال مختلفة.	C.2.3 (PS)	1.2	P1
BY.5	ضمان ان يتم تنفيذ استراتيجيات التسويق التي تم تطويرها وفقاً لمجموعات العملاء في البيع/ التأجير.	C.2.3 (PS)	1.2	P1
BY.6	إنشاء خطة بيع / تأجير العقارات.	B1.5 B.1.6 (PS)	1.3	P1
*BY.7	القيام بتنظيم الأعمال المتعلقة بعمليات بيع / تأجير العقارات.	B.1.3 B.1.4 B.1.5 B.1.6 (PS)	2.1	P1
BY.8	القيام بتوزيع المهام على الموظفين الذين يحتاجون للعمل بالتعاون.	B.1.8 (PS)	2.2	P1
BY.9	القيام بتوزيع العمل على المستشار العقاري الذي يحتاج للعمل بشكل تعاوني.	B.1.8 (PS)	2.2	P1
BY.10	إعداد ميزانية التدريب للمؤسسة.	I.1.1-4 I.2.1-2 (PS)	2.3	P1
BY.11	القيام بإعداد ميزانية مبيعات / إيجار العقارات للشركة.	C.2.3 (PS)	2.3	P1

(\*) الخطوات الحاسمة التي يجب النجاح فيها خلال اختبار الأداء.

## A3/17UY0333-5 بيع العقارات / الإيجارات ووحدة كفاءة ما بعد المعاملات

1	اسم وحدة الكفاءة	بيع / إيجار العقارات وما بعد المعاملات
2	رمز التحديث	17UY0333-5/A3
3	المستوى	5
4	قيمة الانتمان	-
5	(A) تاريخ النشر	2017/11/29
	(B) رقم المراجعة/ التحديث	التحديث رقم: 00 التحديث رقم: 01
	(C) تاريخ المراجعة / التحديث	- التحديث ذو الرقم 01. 10/06/2020-1570
6	المعيار المهني الذي يُشكل مصدر الموارد لوحدة الكفاءة	
		13UMS0365-5 / موظف التسويق المستوى 5 16UMS0520-5 / موظف البيع المستوى 5 12UMS0267-5 / مدير المشتريات المستوى 5
7	النتائج التعليمية	
	<b>النتيجة التعليمية الاولى (1):</b> القيام بالتحقق من الملف العقاري الحالي للشركة. <b>مقاييس النجاح</b>	
	1.1: القيام بالتحقق من حداثة وموثوقية الملف. 2.1: القيام بالتحقق من المعلومات المتعلقة بالعناية الواجبة للعقار في الملف. 3.1: الموافقة على القيمة السوقية الحالية للعقار الموجود في الملف. 4.1: القيام بتدقيق المستندات المراد توقيعها مع مالك العقار الموجود في الملف.	
	<b>النتيجة التعليمية الثانية (2):</b> القيام بتدقيق المستندات المراد توقيعها مع مالك العقار الموجود في الملف. <b>مقاييس النجاح</b>	
	1.2: اعتماد طريقة الترويج للعقار الموجود في الملف. 2.2: توفير الأدوات والمعدات والمواد والخدمات اللازمة للتسويق. 3.2: التأكد من أن تكون العقارات التي في الملف متاحة للبيع / الإيجار. 4.2: القيام بتتبع عملية تحديد سعر بيع / إيجار العقار والمفاوضة. 5.2: القيام بالتأكد من عقد البيع / عقد الإيجار بين مالك العقار / العميل.	
	<b>النتيجة التعليمية الثالثة (3):</b> يضمن تنفيذ معاملات بيع / إيجار العقارات. <b>مقاييس النجاح</b>	
	1.3: القيام بمتابعة اجراءات عمل سند الملكية ومعاملات التسليم. 2.3: القيام بتحصيل رسوم الخدمة. 3.3: القيام بالتحقق مما إذا كان قد تم تحديث ملف ما بعد البيع / التأجير. 4.3: القيام بتنفيذ خدمات ما بعد البيع / الإيجار.	
	<b>النتيجة التعليمية الرابعة (4):</b> تقديم خدمات الفائدة العقارية والاستشارات الاستثمارية <b>مقاييس النجاح</b>	
	1.4: القيام بتحديد متطلبات واحتياجات العميل الاستثماري. 2.4: القيام بإجراء دراسات الجدوى/ الفائدة بما يتماشى مع المتطلبات والاحتياجات. 3.2: القيام بتوفير فرصاً استثمارية بديلة للعملاء الاستثماريين.	
8	الاختبار والتقييم	
a 8	الامتحان النظري	
		إمتحان الإختيار من متعدد: يتم حسب قائمة التحقق " معلومات" الموجود في الملحق 2-A3. يتم إخضاع المرشحين في الاختبار النظري إلى امتحان كتابي مكون مما لا يقل عن عشرين (20) سؤال اختيار من متعدد مع اربعة (4) خيارات إجابة لكل منها نقاط متساوية. لا يتم حسم أي درجة للأسئلة التي تُركت فارغة أو تمت الإجابة عليها بشكل غير صحيح في اختبار الاختيار من متعدد. في الاختبار، يتم إعطاء المرشحين دقيقة ونصف (1.5) لكل سؤال. يعتبر المرشح ناجحاً إذا أجاب بشكل صحيح على 70% على الأقل من الأسئلة في الاختبار

الكتابي. يجب أن تقيس أسئلة الامتحان كل عبارات المعلومات (الملحق 2-A3) المراد قياسها في هذه الوحدة.		
<b>8 b) الامتحان المعتمد على الأداء</b>		
<p>(P1) المهارات وممارسات الكفاءة: يتم إجراء الاختبار القائم على الأداء للوحدة A3 وفقاً لقائمة مراجعة "المهارات والكفاءات" في الملحق 2-A3. في امتحان الأداء باستخدام السيناريو (السيناريوهات) وملاحظات المعلومات والمستندات التفسيرية الأخرى وفقاً للمعايير في بيانات المهارات والكفاءات، سيتمكن المرشحون من التقدم لمبيعات / إيجارات العقارات وبعد ذلك؛ التخطيط، التنظيم، المتابعة، الإقناع ومهارات الاتصال، أخذ المبادرة وفقاً لنطاق العمل، سيتم ملاحظة هيمنة عملية مجال البيانات. وبهذا الهدف؛</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• سيطلب منهم أداء المهارات والكفاءات الواردة في الملحق 2-A3.</li> <li>• وفقاً للقواعد التي سيتم تحديدها يمكن للمقيمين طرح أسئلة شفوية وطلب توضيحات في النقاط التي قد يرونها ضرورية. يجب أن تتوافق مدة الاختبار القائم على الأداء مع الوقت في ظروف الممارسة الفعلية للعمل.</li> </ul> <p>لكي ينجح العضو المرشح في امتحان الأداء يجب أن يبدي نجاح بنسبة 70% من الاختبار الكلي كحد أدنى بشرط أن يؤدي بنجاح جميع الخطوات الحاسمة. يتم تحديد مدة الاختبار القائم على الأداء وفقاً لنطاق التطبيق ومُشار إليها في قائمة فحص الاختبار. يتم تحديد مدة الاختبار القائم على الأداء وفقاً لنطاق التطبيق ومُشار إليها في قائمة فحص الاختبار. يجب قياس جميع عبارات المهارات والكفاءات (الملحق 2-A3) باختبار قائم على الأداء.</p>		
<b>8 c) الشروط الأخرى حول القياس والتقييم</b>		
مدة صلاحية الامتحانات المتوقعة للوحدة هي سنة واحدة من تاريخ النجاح في الامتحان. يجري إنهاء ووقف الامتحان إذا تصرف المرشح بشكل يعرض سلامته وسلامة الآخرين للخطر.		
9	المؤسسة / المؤسسات المطورة لوحدة الكفاءة	اتحاد جميع وكلاء العقارات في تركيا (TEMFED)
10	لجنة قطاع التحقق من وحدة الكفاءة	لجنة قطاع الأغذية في مؤسسة الكفاءة المهنية (MYK)
11	تاريخ ورقم الموافقة الصادرة من مجلس إدارة مؤسسة الكفاءة المهنية (MYK)	109/2017-2017/11/29

## ملحقات وحدة الكفاءة

ملحق 1- A1 : معلومات حول التدريب المقترح لإنجاح وحدة الكفاءة

## 1. أعمال بيع / تأجير العقارات

1.1 طرق إنشاء محفظة العقارات / العميل

1.2 تحديد حالة العقار الخاضع للبيع

1.3 تحديد القيمة السوقية الحالية للعقار الخاضع للبيع

1.4 القيام بالتحضير للتسويق العقاري

## 2. التشريعات المتعلقة بالاستشارات العقارية

2.1 قانون العقارات

2.2 قانون التعاقدات

2.3 تشريعات الأراضي

2.4 تشريعات السجل العقاري

2.5 تشريعات الضرائب العقارية

## 3. عمليات التسويق والمبيعات

3.1 طرق وأدوات التسويق والمبيعات

3.2 معاملات التسويق والمبيعات

## 4. معلومات خطة تقسيم المناطق الإقليمية

## 5. دراسة الجدوى/الفائدة العقارية والاستثمارات الاستثمارية

## الملحق 2-A: قائمة التدقيق المستخدمة في قياس وتقييم وحدة الكفاءات

## (a) المعلومات (BG)

رقم	أفاده المعلومة	ما يتعلق بمعايير المحاسبية الدولية القسم المعني	وحدة الكفاءة مقياس النجاح	اداة التقييم
BG.1	القيام بذكر طرق جمع وتحديث المعلومات المطلوبة لإنشاء / تحديث ملفات العقارات / العميل.	C.4.2 (PS)	1.1	T1
BG.2	القيام بشرح العوامل التي يجب ان تؤخذ في الاعتبار عند التحقق من العملة وموثوقية الملف العقارية.	C.4.2 (PS)	1.1	T1
BG.3	القيام بالشرح عن المعايير التي يتم أخذها في الاعتبار عند التحقق من الممتلكات التي يتم بذل العناية الواجبة بشأنها.	C.5.5 (SAS)	1.2	T1
BG.4	شرح عملية تحديد واعتماد القيمة العادلة الحالية للعقار في الملف.	C.2.3 (SAS4)	1.3	T1
BG.5	القيام بتعداد المستندات المطلوب تحريرها عند إضافة العقارات إلى الملف.	B.4.1 (SS)	1.4	T1
BG.6	القيام بسرد طرق الترويج للعقار.	C.3.2 (SS)	2.1	T1
BG.7	شرح العناصر التي يهتم بها عند تحديد الأدوات والمعدات والمواد والخدمات اللازمة وفق الأساليب المتبعة في التسويق والترويج.	B.3.1 (PS)	2.2	T1
BG.8	القيام بشرح المتطلبات التي تجعل العقارات الموجودة في الملف مناسبة للبيع / الإيجار.	C.3.2 (SS)	2.3	T1
BG.9	القيام بسرد العناصر التي يجب مراعاتها في عملية المساومة في معاملات البيع / الإيجار للعقارات.	D.2.2 (SS)	2.4	T1
BG.10	القيام بسرد المعلومات التي يجب تضمينها في عقد البيع / عقد الإيجار.	B.5.1 (SS)	2.5	T1
BG.11	القيام بسرد المستندات الضرورية التي يجب على مالك العقار والعميل إعدادها أثناء معاملات بيع / إيجار العقارات.	B.5.2-3 (SS)	2.5	T1
BG.12	القيام بشرح مراحل عملية صنع سند الملكية والمعايير التي يجب مراعاتها.	E.1.1 (SS)	3.1	T1
BG.13	القيام بتعداد الإجراءات الإدارية المتعلقة بتحصيل رسوم الخدمة.	E.2.1 (SS)	3.2	T1
BG.14	القيام بسرد الخدمات التي سيتم تقديمها للعميل بعد البيع / الإيجار.	D.2.3 (SS)	3.4	T1
BG.15	القيام بشرح عمليات تحديد مطالب واحتياجات العملاء الاستثماريين.	D.1.1 (SS)	4.1	T1
BG.16	القيام بتعدد التحليلات والأساليب التي سيتم استخدامها في تحديد متطلبات واحتياجات العميل الاستثماري.	D.1.1 (SS)	4.1	T1
BG.17	القيام بشرح جدوى العقار والمراحل المتبعة في عملية الاستشارات الاستثمارية.	D.1.2 D.1.3 (SS)	4.2	T1
BG.18	القيام بشرح طرق تقييم دراسات الجدوى.	D.1.2 D.1.3 (SS)	4.3	T1

## (b) المهارات والقدرات (BY)

رقم	مُصطلحي المهارات والقدرات	ما يتعلق بمعايير المحاسبية الدولية القسم المعني	مقياس نجاح وحدة الكفاءة	أداة التقييم
BY.1	التحقق من واقعية وموثوقية المحفظة العقارية بما يتماشى مع الإجراءات.	B.4.2 B.4.3 (PS)	1.1	P1
BY.2	التأكد من أن العقارات المراد إضافتها إلى الملف العقاري يتم تحصيلها بالطرق التي تحددها الشركة.	C.4.2 (PS)	1.1	P1
BY.3*	القيام بالتأكد من معلومات العقار في المحفظة وفق الإجراءات.	C.5.5 (SAS)	1.2	P1
BY.4*	القيام بالاستفسارات عن الطرود وتقسيمات المناطق من المؤسسات ذات الصلة.	C.5.5 (SAS)	1.2	P1
BY.5	القيام بتوفير معلومات حول الممتلكات من مالك العقار.	C.5.5 (SAS)	1.2	P1
BY.6	التأكد من تتم عملية تحديد القيمة السوقية الحالية المحددة للعقار، مع مراعاة المعايير اللازمة.	C.5.5 (SAS)	1.3	P1
*BY.7	القيام بتقييم عملية تحديد القيمة السوقية الحالية لوكلاء العقارات والموافقة على السعر النهائي.	C.5.5 (SAS)	1.3	P1
BY.8*	التأكد من ان تتم عملية تعبئة وتوقيع المستندات التي ستصدر مع مالك العقار.	B.4.1 (SS)	1.4	P1
BY.9	التأكد من أن المعلومات العقارية تتم معالجتها في قاعدة بيانات المحفظة وفقاً لإجراءاتها.	B.4.2 (PS)	2.1	P1
BY.10	الموافقة على طريقة التسويق المقترحة من قبل المستشارين العقاريين.	C.3.1 (SS)	2.1	P1
BY.11	القيام بتحديد الأدوات والمواد والخدمات التي ستكون مطلوبة أثناء مبيعات التسويق والترويج.	B.3.1 (PS)	2.2	P1
BY.12	القيام بتأمين الأدوات والمعدات والمواد والخدمات التي حددتها.	B.3.2 (PS) B.3.1	2.2	P1
BY.13	التأكد من أن تكون العقارات التي في الملف متاحة للبيع / الإيجار.	C.3.2 C.3.3 (SS)	2.3	P1
BY.14	التأكد من موافقة مالك العقار على سعر البيع / الإيجار وحدود المساومة.	C.5.5 (SAS)	2.4	P1
BY.15	القيام باعتماد السعر النهائي للعقار الذي يحدده الوكيل العقاري.	E.1.2 (SS)	2.4	P1
BY.16	تأمين تحديد سعر البيع / الإيجار من خلال الجمع بين مالك العقار والعميل.	D.2.1 (SS)	2.4	P1
BY.17*	التأكد من عقد البيع / عقد الإيجار الذي يتعين إبرامه على السعر النهائي المحدد بين العميل ومالك العقار.	B.5.1 (SS)	2.5	P1
BY.18*	القيام بالتأكد من المستندات الخاصة بمالك العقار والعميل والتي ستكون مطلوبة أثناء عملية بيع / إيجار العقارات.	B.5.2 (SS)	2.5	P1
BY.19	القيام بالتأكد من تنفيذ العمليات القانونية والفنية المتعلقة بالعقار بموافقة مالك العقار والعميل.	B.5.3 (SS)	3.1	P1
BY.20	القيام بالتحقق من أن معاملات السند تتم وفقاً لمعايير جودة الخدمة.	E.1.1 (SS)	3.1	P1
BY.21	متابعة عملية تسليم العقار للعميل.	E.2.3 (SS)	3.1	P1
BY.22*	القيام بالمعاملات المتعلقة بتحصيل رسوم الخدمة من العميل / مالك العقار.	E.1.2 (SS)	3.2	P1

رقم	مُصطلحي المهارات والقدرات	ما يتعلق بمعايير المحاسبية الدولية القسم المعني	مقياس نجاح وحدة الكفاءة	أداة التقييم
BY.23	القيام بمراقبة الملف بعد البيع / معاملات الإيجار التي يقوم بها مستشارو العقارات.	E.3.1 (SS) B.4.3 (PS)	3.3	P1
BY.24	القيام بتنفيذ خدمات ما بعد البيع / الإيجار.	D.2.3 (SS)	3.4	P1
BY.25	القيام بتحديد متطلبات واحتياجات العميل الاستثماري باستخدام الأساليب المناسبة.	D.1.1 (SS)	4.1	P1
BY.26	القيام بإجراء دراسة الجدوى/الفائدة للاستثمار بما يتماشى مع المتطلبات والاحتياجات.	D.1.1 (SS)	4.1	P1
BY.27*	تحليل نتائج جدوى/الفائدة الاستثمار.	D.1.2 D.1.3 (SS)	4.2	P1
BY.28*	القيام بالإبلاغ عن التقييمات التي تم إجراؤها بما يتماشى مع التحليلات.	D.1.2 D.1.3 (SS)	4.3	P1

(\* الخطوات الحاسمة التي يجب النجاح فيها خلال اختبار الأداء.



**ملحقات الكفاءة****ملحق 1: وحدات الكفاءة**

A1/17UY0333-5: الصحة والسلامة المهنية وحماية البيئة والجودة

A2/17UY0333-5: تطوير استراتيجية التسويق وتنظيم الأعمال

A3/17UY0333-5: تنفيذ معاملات بيع / إيجار العقارات

**ملحق 2: المصطلحات والرموز والاختصارات****المحفظة العقارية:** أصل عقاري تم شراؤه من قبل شركة للبيع / الإيجار نيابة عن مالكيها،

استثمارات الاستثمار العقاري: أثناء الشراء، أو البيع، أو التأجير، أو تقديم / توفير التمويل المتعلق بالعقار؛ تقديم خدمات

البحث في البيانات القانونية والفنية والمادية علمياً بدقة وسرعة، وتوجيه قرار الاستثمار وفقاً للنتيجة، وتحديد موثوقية

الاستثمار الذي تم تحقيقه والعائد في الفترة الزمنية،

**العقارات:** الممتلكات غير المنقولة كالمنازل، وقطع الأراضي، والحدائق، والحقول، والأشياء غير المنقولة،**الفاتورة:** فاتورة الحساب المطبوعة أو الإلكترونية التي قدمها البائع إلى المشتري لإبلاغ نوع وكمية وسعر المنتج المباع،**الجدوى / الفائدة:** دراسة مفصلة تغطي التحقيق وتقييم ما إذا كانت الفكرة قابلة للتطبيق عملياً أم لا،**ISCO:** التصنيف المعياري الدولي للمهن،**ISG:** الصحة والسلامة المهنية**ملفات العملاء:** ملف أصل العميل الذي أنشأته شركة من مجموعات عملاء مختلفة،**مخاطر:** احتمال الخسارة أو الإصابة أو أي نتيجة ضارة أخرى ناتجة عن أي خطر،**البيع / التأجير:** بيع العقارات وتقديم بعض الاستشارات وخدمات متابعة الأعمال وتأجير العقارات،**الطابو (سند الملكية):** الوثيقة الرسمية التي تبين من هو مالك العقار،**الاحترار:** احتمال حدوث ضرر أو خلل موجود في مكان العمل أو قد يأتي من الخارج، على الموظف أو مكان العمل.**الملحق 3: مسارات التقدم الأفقية والرأسية في المهنة**

-

**ملحق 4: معايير المُقيم.**

يجب أن يفي الشخص المقيم بواحد على الأقل من الشروط التالية؛

- لتلقي تدريباً لمدة 5 سنوات كمدرس / محاضر / مدرب في التسويق والمبيعات،
- ان يكون حاصل على درجة البكالوريوس، بعد أن عمل في مجال العقارات لمدة 7 سنوات على الأقل، وان يكون حاصل على شهادة من الغرفة المهنية ذات الصلة بأنه استشاري استثمار عقاري،
- ان يكون قد حصل على شهادة جامعية، وعمل في مجال بيع وشراء العقارات لمدة لا تقل عن 10 سنوات وحصل على شهادة من الغرفة المهنية ذات الصلة بأنه استشاري استثمار عقاري.

المقيمون الذين لديهم واحدة على الأقل من الخصائص المذكورة أعلاه سوف يشاركون في عملية القياس والتقييم؛ يجب

توفير نظام الكفاءة الوطنية، والمؤهلات (الكفاءات) الوطنية، والمعايير المهنية الدولية / الوطنية ذات الصلة، وتقييم القياس

و ضمان الجودة في القياس والتقييم، والصحة والسلامة المهنية من قبل المؤسسات المرخص لها في المجال ذي الصلة.

**الملحق 5 (\*):** المؤسسات / المنظمات المساهمة في مسودة الكفاءة قبل تقديمها للرأي الرسمي