



Szkoła Negocjatorów
Wojtko Woźniczki

KODEKS ETYKI

**CERTYFIKOWANEGO
NEGOCJATORA NA RYNKU
NIERUCHOMOŚCI**





Szkoła Negocjatorów
Wojtko Woźniczki

Preambuła

Szanowni Państwo,

oddaję w Państwa ręce Kodeks etyki Certyfikowanego Negocjatora na Rynku Nieruchomości. Stanowi on zbiór wartości i zasad postępowania, którymi powinni się kierować wszyscy Certyfikowani Negocjatorzy w codziennej pracy z klientami.

W swoim imieniu również deklaruję, że utożsamiam się z wartościami i postawami promowanymi w Kodeksie etyki i jednocześnie wyrażam oczekiwanie, że wszyscy Negocjatorzy będą przestrzegali jego postanowień oraz stosowali się do zasad opisanych w tym dokumencie.

Celem Kodeksu etyki jest ujednolicenie wartości i zasad, którymi powinni kierować wszyscy Certyfikowani Negocjatorzy.

Niniejszy dokument systematyzuje ogólnie przyjęte normy zachowań, wskazując i definiując te wartości i zasady postępowania, które mają kluczowe znaczenie z punktu widzenia specyfiki pracy Negocjatora.

Zadaniem Kodeksu etyki jest pełnienie roli „busoli” wskazującej standardy zachowań w relacjach negocjator – Klient oraz w odniesieniu do wszystkich innych osób biorących udział procesie negocjacji.

Obowiązkiem każdej osoby, która uzyskała Certyfikat, jest ściśle przestrzeganie zasad Kodeksu.



Szkoła Negocjatorów

Wojtko Woźniczki

Nasze Wartości

Nasze kluczowe wartości to zaufanie, uczciwość i szacunek.

Z jak ZAUFANIE Wykonujemy swoje obowiązki zawodowe w sposób profesjonalny i rzetelny, mając na względzie umocnienie reputacji Certyfikowanego Negocjatora. Opieramy się na specjalistycznej wiedzy i dbamy o terminową realizację zadań, w oparciu o przepisy prawa oraz staranną i obiektywną analizę okoliczności realizowanych zadań. Reprezentujemy wyłącznie interesy Klienta, a w przypadku możliwości zajścia konfliktu interesów informujemy Klienta o możliwej zmianie roli w procesie negocjacji, z negocjatora na mediatora. Roli mediatora podejmujemy się tylko i wyłącznie po uprzednim uzyskaniu zgody Klienta.

U jak UCZCIWOŚĆ Jesteśmy uczciwi i odpowiedzialni. Realizujemy zadania w oparciu o obiektywne przesłanki. Unikamy konfliktu interesów i nie czerpiemy nieuprawnionych korzyści. Potrafimy przewidywać skutki podejmowanych decyzji i jesteśmy gotowi do ponoszenia związanych z nimi konsekwencji. W swoich negocjacjach nie stosujemy nielegalnych technik i manipulacji.

S jak SZACUNEK Podchodzimy z szacunkiem do Klientów oraz każdej ze stron transakcji. Dokładamy starań w celu sprawnej i transparentnej realizacji powierzonych nam zadań, z poszanowaniem zasady równego traktowania, bez względu na płeć, wiek, stan cywilny, narodowość, orientację seksualną, wyznanie, kolor skóry, przekonania polityczne oraz inne cechy osobiste i preferencje. Stosujemy przepisy związane z ochroną danych osobowych i nie rozpowszechniamy informacji prywatnych.





Szkoła Negocjatorów
Wojtko Woźniczki

Nasze Zasady

Dbamy o wysoki poziom usług świadczonych przez każdego Negocjatora:

- 1) Odnosimy się do Klientów z szacunkiem. Okazujemy go przyjazną postawą, cierpliwością i taktem, jak również odpowiednim strojem i schludnym wyglądem.
- 2) Działamy w sposób przejrzysty. Na bieżąco udzielamy Klientom wyczerpujących informacji o procesie negocjacji, możliwych zagrożeniach i szansach. Chętnie odpowiadamy na pytania i wątpliwości.
- 3) Jesteśmy kompetentni. Wykonujemy swoje zadania profesjonalnie, w oparciu o merytoryczną wiedzę i doświadczenie. Każdy Negocjator przeszedł gruntowne szkolenie merytoryczne oraz zaliczył dwustopniowy egzamin certyfikacyjny i zobowiązuje się działać w myśl najlepszej możliwej wiedzy i umiejętności w procesie negocjacji.
- 4) Dbamy o efektywną i terminową realizację zadań. Staramy się wyjść naprzeciw indywidualnym potrzebom Klientów.
- 5) Negocjacje prowadzimy w myśl zasady wygrany – wygrany. Dzięki temu zmniejszamy ryzyko niewywiązania się drugiej strony z postanowień zawartego kontraktu. Ponadto takie prowadzenie negocjacji ułatwia znalezienie rozwiązania korzystnego dla obu stron transakcji.
- 6) Taktownie reagujemy na sugestie Klientów. Zawsze staramy się dobierać najbardziej optymalną strategię negocjacji.
- 7) Przed każdymi negocjacjami ustalamy z Klientem strategię prowadzenia rozmów.
- 8) Negocjacje prowadzimy w oparciu o optymalny proces, który jest elementem know how Szkoły Negocjacji Wojciecha Woźniczki.
- 9) W trakcie negocjacji udzielamy Klientom informacji zwrotnej na każdym etapie prowadzenia rozmów.





Szkoła Negocjatorów

Wojtko Woźniczki

- 10) Wspieramy klientów w mentalnym przygotowaniu do procesu negocjacji.
- 11) Wspieramy klientów w dostępie do specjalistycznej wiedzy w procesie zakupu i sprzedaży nieruchomości.
- 12) Strategię negocjacji opieramy o sytuację Klienta, jego cele i potrzeby, ale również cechy osobowości.
- 13) Jesteśmy otwarci na sugestie klientów w zakresie strategii negocjacji.
- 14) Negocjując, minimalizujemy ryzyko pogorszenia relacji z drugą stroną. Jeśli jakieś działania mogą je zwiększać, zawsze informujemy o tym fakcie klienta.
- 15) Wszelkie sporne sytuacje staramy się rozwiązywać polubownie.

Postępowanie w przypadku zapytań lub naruszeń zasad postępowania ujętych w kodeksie etyki

W przypadku jakichkolwiek zapytań lub zgłaszania naruszeń zasad postępowania ujętych w kodeksie etyki Negocjatora, każdy Klient może zwrócić się do nas, jako organizacji certyfikującej.

W tym celu prosimy o kontakt pod adresem: kontakt@kursynegocjacji.pl.

Każde zgłoszenie zostanie wnikliwie rozpatrzone.

W przypadku rażącego naruszenia kodeksu etyki przez Negocjatora zostaną wyciągnięte konsekwencje z możliwością pozbawienia certyfikatu włącznie i wykluczenia z grona Certyfikowanych Negocjatorów.