



HANNA HADRYŚ.

Brak ocen dla tego dostawcy

Od zera do Eksperta - wszystko co musisz wiedzieć o kredytach hipotecznych, aby móc sprawnie funkcjonować na rynku finansowym jako EKSPERT - KURS

Numer usługi 2025/06/30/186265/2845914

📍 Zielona Góra / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 34 h

📅 06.02.2026 do 08.02.2026

4 500,00 PLN brutto

4 500,00 PLN netto

132,35 PLN brutto/h

132,35 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Finanse i bankowość / Finanse i doradztwo finansowe

Grupa docelowa usługi

Kurs przeznaczony jest dla osób, które chcą w sposób rzetelny, skuteczny i profesjonalny poruszać się po rynku finansowym, oferując swoim Klientom najlepiej dopasowane rozwiązania w zakresie kredytów hipotecznych.

Szkolenie skierowane jest w szczególności do:

- doradców finansowych chcących poszerzyć zakres swoich usług o kredyty hipoteczne,
- pośredników kredytowych chcących poszerzyć zakres swoich usług o kredyty hipoteczne,
- osób planujących rozpocząć karierę w branży finansowej lub rozwinąć kompetencje w obszarze doradztwa hipotecznego.

Uczestnicy kursu poznają praktyczne aspekty pracy eksperta hipotecznego, nauczą się analizować potrzeby Klientów oraz budować trwałe, oparte na zaufaniu relacje biznesowe.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

6

Data zakończenia rekrutacji

05-02-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

34

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem kursu jest przygotowanie uczestników do samodzielnego i profesjonalnego działania na rynku kredytów hipotecznych. Program obejmuje zarówno wiedzę teoretyczną, jak i praktyczne umiejętności niezbędne do skutecznego doradztwa finansowego.

Po ukończeniu kursu uczestnik będzie potrafił samodzielnie przeprowadzić cały proces doradczy – od analizy potrzeb Klienta po przedstawienie i omówienie optymalnej oferty kredytu hipotecznego.

Uczestnik otrzyma certyfikat potwierdzający zdobytą wiedzę.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykorzystuje podstawową wiedzę z zakresu kredytów hipotecznych	Analizuje wpływ różnych czynników (oprocentowanie, okres kredytowania, wkład własny) na całkowity koszt kredytu hipotecznego	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Porównuje oferty kredytów hipotecznych różnych instytucji finansowych, wskazując ich mocne i słabe strony.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Tworzy symulacje kredytu hipotecznego w oparciu o pozyskane od klienta dane.	Uwzględnia w symulacji różne warianty oprocentowania, okresu spłaty oraz formy rat, analizując ich wpływ na wysokość miesięcznego zobowiązania.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Ocenia zdolność kredytową klienta oraz dostosowuje parametry symulacji do jego możliwości finansowych i potrzeb	Obserwacja w warunkach symulowanych
Pozyskuje wiedzę dotyczącą procesu uzyskania dla Klienta kredytu hipotecznego.	Analizuje poszczególne etapy procesu kredytowego (od złożenia wniosku po podpisanie umowy), wskazując potencjalne ryzyka i bariery dla klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Porównuje procedury uzyskania kredytu hipotecznego w różnych instytucjach finansowych, identyfikując różnice w wymaganiach i dokumentacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
Pozyskanie wiedzy nt. technik sprzedaży usług doradczych	Stosuje techniki sprzedaży usług doradczych w kontakcie z klientem	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szkolenie obejmuje trzy dni zajęć łączących część teoretyczną i praktyczną, realizowanych w formie wykładów, analiz przypadków, ćwiczeń praktycznych oraz symulacji pracy z klientem. Program został opracowany tak, aby krok po kroku przygotować uczestników do samodzielnego funkcjonowania w roli eksperta kredytów hipotecznych – od poznania podstaw produktów finansowych, przez analizę ofert banków, aż po pracę z klientem i budowanie relacji w procesie doradczym.

Pierwsza część szkolenia koncentruje się na usystematyzowanej wiedzy teoretycznej: uczestnicy analizują kluczowe pojęcia rynku kredytowego, zasady funkcjonowania kredytów hipotecznych, elementy oprocentowania oraz wymagania formalne banków. Drugi dzień rozwija kompetencje praktyczne, w szczególności umiejętność analizy ofert, obsługi kalkulatorów finansowych oraz interpretacji danych dotyczących zdolności kredytowej. Trzeci dzień stanowi intensywny moduł praktyczny, w którym uczestnicy ćwiczą proces doradczy, komunikację z klientem, analizę jego potrzeb oraz tworzenie dopasowanych rekomendacji finansowych

Kurs skierowany jest do osób chcących poszerzyć swoją wiedzę w zakresie kredytów hipotecznych.

Zajęcia prowadzone są w sali szkoleniowej wyposażonej w projektor multimedialny, dostęp do Internetu oraz stanowiska pracy dla każdego uczestnika. W trakcie szkolenia uczestnicy otrzymują skrypt szkoleniowy, karty pracy, wzory dokumentów kredytowych, a także dostęp do dysku z materiałami rozwijającymi wiedzę z poszczególnych obszarów merytorycznych

Zajęcia realizowane są w **kameralnych grupach, maksymalnie 6-osobowych**, co pozwala na indywidualne podejście do każdego uczestnika.

Przerwy nie są wliczane w czas trwania usługi szkoleniowej.

Kurs prowadzony jest w trybie **godzin dydaktycznych**

DZIEŃ 1 – Fundamenty wiedzy o kredytach hipotecznych

Charakter dnia: intensywna teoria + sesja Q&A (teoretyczno-praktyczna)

8:15–10:30 – Wprowadzenie do roli eksperta finansowego

- Kim jest ekspert finansowy i jakie pełni funkcje
- Kompetencje twarde i miękkie
- Odpowiedzialność zawodowa i etyka

10:30–12:00 – Kredyt hipoteczny: podstawy i definicje

- Rodzaje kredytów hipotecznych
- Różnice między hipoteką a innymi zobowiązaniami
- Strony biorące udział w procesie kredytowym

12:00–13:00 – Przerwa

13:00–15:15 – Kluczowe pojęcia w kredytach hipotecznych

- WIBOR/WIRON, marża, RRSO, LTV
- Zdolność kredytowa – podstawy
- Raty równe vs malejące
- Koszty dodatkowe: prowizje, ubezpieczenia, opłaty notarialne

15:15–15:30 – Przerwa

15:30–17:00 – Q&A + analiza podstawowych przykładów

- Blok teoretyczno-praktyczny
- Interpretacja podstawowych parametrów kredytu

Zajęcia praktyczne dnia 1: elementy Q&A (przykłady liczbowe), ale nacisk

DZIEŃ 2 – Proces udzielania kredytu krok po kroku

Charakter dnia: teoria + analiza przypadków + pierwsze ćwiczenia narzędziowe

08:15–11:15 – Proces udzielania kredytu od A do Z

Etapy: od wniosku do wypłaty środków

- Lista dokumentów
- Jak bank ocenia zdolność kredytową?

11:15–12:45 – Analiza ofert banków

- Praca z kalkulatorami kredytowymi
- RRSO – interpretacja
- Różnice między ofertami – zalety i wady

12:45–13:30 – Przerwa

12:45–15:00 – Trudne przypadki i nietypowe sytuacje klientów

(blok teoretyczno-praktyczny, case studies)

- Niestandardowe dochody
- Kredyty z innymi zobowiązaniami
- Opóźnienia, BIK, nieregularne wpływy
- Sytuacje wymagające odrzucenia lub restrukturyzacji

15:00–15:15 – Przerwa

15:15–17:30 – Q&A + podsumowanie dnia

- Sesja mieszana, omówienie realnych przykładów

Zajęcia praktyczne dnia 2:

- praca z kalkulatorami (blok II)
- analiza przypadków (blok III)

DZIEŃ 3 – Praktyka, praca z klientem i techniki sprzedażowe

Charakter dnia: duży nacisk na praktykę, symulacje, pracę w parach + walidacja

8:00–10:15 – Praca z klientem w praktyce

- Zbieranie potrzeb i oczekiwań
- Wywiad kredytowy
- Budowanie relacji i zaufania
- Jak przygotować ofertę „szytą na miarę”?
- Praca z emocjami i obiekcjami

10:15–10:30 – Przerwa

10:30–12:00 – Techniki sprzedaży usług doradczych

- Sprzedaż doradcza vs sprzedaż produktowa
- Techniki perswazji i język korzyści
- Najczęstsze błędy

12:00–12:45 – Przerwa

12:45–15:00 – Praca w parach: klient–ekspert (symulacje)

- Od rozmowy po prezentację oferty
- Każdy uczestnik pełni rolę eksperta i klienta
- Analiza rozmów

15:00–17:15 – Q&A i podsumowanie szkolenia

- Wymiana doświadczeń
- Najtrudniejsze pytania klientów i jak odpowiadać

17:15–18:00 – Walidacja (praktyczna weryfikacja umiejętności)

Walidacja odbywa się po zakończeniu szkolenia i ma na celu sprawdzenie, czy uczestnik osiągnął wszystkie efekty uczenia się określone w Karcie Usługi. Łączny czas walidacji na osobę wynosi 45 minut, co pozwala na rzetelną weryfikację zarówno wiedzy teoretycznej, jak i umiejętności praktycznych. Metody walidacji które zostaną użyte to: obserwacja w warunkach symulowanych.

Szkolenie realizowane jest w godzinach dydaktycznych, przerwy nie są wliczane w czas trwania usługi szkoleniowej.

Liczba godzin teoretycznych: 17 godzin

Liczba godzin praktycznych: 18 godzin

Wymagane jest nim. 80% obecności na zajęciach potwierdzeniem jest lista obecności.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Dzień 1: Część teoretyczna: Wprowadzenie do roli eksperta finansowego	Hanna Hadryś	06-02-2026	08:15	10:30	02:15
2 z 19 Kredyt hipoteczny: podstawy i definicje	Hanna Hadryś	06-02-2026	10:30	12:00	01:30
3 z 19 Przerwa	Hanna Hadryś	06-02-2026	12:00	13:00	01:00
4 z 19 Kluczowe pojęcia w kredytach hipotecznych	Hanna Hadryś	06-02-2026	13:00	15:15	02:15
5 z 19 Przerwa	Hanna Hadryś	06-02-2026	15:15	15:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 19 Q&A + analiza podstawowych przykładów	Hanna Hadryś	06-02-2026	15:30	17:00	01:30
7 z 19 Dzień 2 - Proces udzielania kredytu od A do Z	Hanna Hadryś	07-02-2026	08:15	11:15	03:00
8 z 19 Analiza ofert banków	Hanna Hadryś	07-02-2026	11:15	12:45	01:30
9 z 19 Część praktyczna: Trudne przypadki i nietypowe sytuacje klientów	Hanna Hadryś	07-02-2026	12:45	15:00	02:15
10 z 19 Przerwa	Hanna Hadryś	07-02-2026	12:45	13:30	00:45
11 z 19 Przerwa	Hanna Hadryś	07-02-2026	15:00	15:15	00:15
12 z 19 Q&A + podsumowanie dnia	Hanna Hadryś	07-02-2026	15:15	17:30	02:15
13 z 19 Dzień 3 - Praca z klientem w praktyce	Hanna Hadryś	08-02-2026	08:00	10:15	02:15
14 z 19 Przerwa	Hanna Hadryś	08-02-2026	10:15	10:30	00:15
15 z 19 Techniki sprzedaży usług doradczych	Hanna Hadryś	08-02-2026	10:30	12:00	01:30
16 z 19 Przerwa	Hanna Hadryś	08-02-2026	12:00	12:45	00:45
17 z 19 Praca w parach: klient-ekspert (symulacje)	Hanna Hadryś	08-02-2026	12:45	15:00	02:15
18 z 19 Q&A i podsumowanie szkolenia	Hanna Hadryś	08-02-2026	15:00	17:15	02:15
19 z 19 Walidacja	-	08-02-2026	17:15	18:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	132,35 PLN
Koszt osobogodziny netto	132,35 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Hanna Hadrys

Wielokrotnie wyróżniana jako Najlepsza Ekspertka Roku w kategorii kredytów hipotecznych, posiada ponad 17 lat doświadczenia w pośrednictwie finansowym. Dzięki swojej wiedzy, umiejętnościom i rzetelnemu podejściu zbudowała zaufanie setek Klientów, a prowadzone przez nią biuro jest największym i jednym z najbardziej renomowanych punktów doradztwa kredytowego w Zielonej Górze.

Jej praktyczne doświadczenie obejmuje kompleksowe doradztwo w zakresie kredytów hipotecznych, analizy potrzeb finansowych Klientów oraz skuteczne dopasowywanie rozwiązań finansowych, co czyni ją jednym z najbardziej cenionych ekspertów w branży.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy kursu otrzymają skrypt szkoleniowy, karty pracy, wzory dokumentów niezbędne do pracy z Klientem, dostęp do dysku z wiedzą z poszczególnych zakresów. Walidacja będzie polegała na obserwacji uczestników podczas trwania kursu, ponieważ praca eksperta to sztuka zadawania pytań i umiejętność słuchania swojego Klienta, aby relacje które z nim budujemy były pełne zaufania i trwałe.

Dla osób korzystających z dofinansowania wymagana jest minimalna frekwencja na poziomie 80% zajęć, która potwierdzona zostanie listą obecności.

Usługa jest zwolniona z VAT

Przerwy nie wliczają się w czas usługi.

Adres

ul. Stefana Żeromskiego 1/2

65-001 Zielona Góra

woj. lubuskie

Biuro znajduje się w Zielonej Górze przy ul. Żeromskiego 1/2, w lokalu z wejściem usytuowanym pomiędzy restauracjami „Oliwa i Ogień” oraz „Majima”.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Hanna Hadrys

E-mail hannahadrys@gmail.com

Telefon (+48) 696 914 028