



MARCIN
ROKOSZEWSKI
MARSOFT

★★★★★ 4,7 / 5

373 oceny

Szkolenie sprzedażowe dla agentów w biurze nieruchomości

Numer usługi 2025/07/22/13742/2894832

📍 Kazimierz Dolny / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 22 h

📅 09.09.2025 do 17.09.2025

5 199,92 PLN brutto

5 199,92 PLN netto

236,36 PLN brutto/h

236,36 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do:

- agentów nieruchomości na różnych etapach kariery – zarówno początkujących, jak i średnio zaawansowanych,
- doradców ds. sprzedaży nieruchomości,
- pośredników nieruchomości pracujących w agencjach lub prowadzących własną działalność gospodarczą,
- osób planujących rozpoczęcie kariery w branży nieruchomości, które chcą poznać realne techniki pozyskiwania klientów i ofert oraz skutecznej sprzedaży.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

08-09-2025

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

22

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 usługi jest rozwój umiejętności agentów nieruchomości w zakresie planowania celów finansowych, skutecznego pozyskiwania ofert, prowadzenia spotkań z klientami, prezentacji nieruchomości, zamykania transakcji oraz budowania marki osobistej i relacji z klientem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zasady planowania celów finansowych w pracy agenta nieruchomości – liczba i wartość transakcji, czas pracy.	Wyjaśnia zależność między liczbą ofert, czasem pracy a przychodem.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Przebieg spotkania pozyskowego oraz techniki pracy z obiekcjami klientów.	Opisuje etapy spotkania i przykłady typowych obiekcji klientów.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Tworzenie skutecznej oferty nieruchomości (opis, zdjęcia, home staging).	Opracowuje przykładową ofertę z elementami marketingowymi.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Budowanie marki osobistej agenta i obecność w mediach społecznościowych.	Tworzy szkic strategii komunikacji wspierającej profesjonalny wizerunek.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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 trwa 22 x 45 minut = 16 godz. zegarowych i 30 min. Harmonogram dodatkowo obejmuje przerwy w wymiarze 2 godziny 30 minut. W sumie szkolenie trwa 19 godz. zegarowych.

Program szkolenia:

Dzień 1.

- **Organizacja czasu pracy Agenta.**

Ustalenie celów finansowych i praktyczna ścieżka do ich osiągnięcia, z uwzględnieniem ilości i wartości sprzedawanych nieruchomości oraz czasu pracy przy ich sprzedaży. Świadomy Agent zarabia najwięcej.

Dzień 2.

- **Pozyskiwanie nowych ofert.**

Kilkanaście realnych sposobów na ich pozyskanie, warsztat z zimnych telefonów. Agenci poznają najlepsze dni i godziny na telefon do klientów, by ci chcieli rozmawiać i umawiać się na spotkania.

- **Spotkanie pozyskowe.**

Modelowe spotkanie pozyskowe, z uwzględnieniem spotkania z poleconym klientem oraz z klientem z zimnych telefonów. Praca z obiekcjami klientów i negocjacje warunków współpracy.

- **Praca z ofertą.**

Opracowanie oferty (podstawy fotografii i home stagingu), skuteczny opis i marketing. Co robić kiedy oferta się nie sprzedaje, jak rozmawiać z jej właścicielem.

Dzień 3.

- **Dzień otwarty.**

Organizacja dnia otwartego, na który przychodzą zainteresowani klienci.

- **Skuteczna prezentacja.**

Praca z Kupującym, badanie jego potrzeb i prezentacja nieruchomości zakończona transakcją. Jakich błędów nie popełniać przy prezentacji nieruchomości. Jak rozmawiać z kupującym o wadach prezentowanej nieruchomości. Jak przeprowadzić rozmowę ze sprzedającym, aby podczas prezentacji nie był nieobecny.

- **Zamknięcie transakcji.**

Relacja z klientem po transakcji, rekomendacje i polecenia, kiedy i jak o nie prosić.

Dzień 4.

Marka osobista Agenta – czym jest i jakie przynosi korzyści. Social Media bez tajemnic.

Walidacja – obserwacja w warunkach rzeczywistych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 22

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 22 Ustalenie celów finansowych i praktyczna ścieżka do ich osiągnięcia, z uwzględnieniem ilości i wartości sprzedawanych nieruchomości oraz czasu pracy przy ich sprzedaży.	Natalia Drysiak	09-09-2025	10:00	10:45	00:45	Nie
2 z 22 Ustalenie celów finansowych i praktyczna ścieżka do ich osiągnięcia, z uwzględnieniem ilości i wartości sprzedawanych nieruchomości oraz czasu pracy przy ich sprzedaży.	Natalia Drysiak	09-09-2025	10:45	11:30	00:45	Nie
3 z 22 Przerwa.	Natalia Drysiak	09-09-2025	11:30	11:45	00:15	Nie
4 z 22 Ustalenie celów finansowych i praktyczna ścieżka do ich osiągnięcia, z uwzględnieniem ilości i wartości sprzedawanych nieruchomości oraz czasu pracy przy ich sprzedaży.	Natalia Drysiak	09-09-2025	11:45	12:30	00:45	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
5 z 22 Kilkanaście realnych sposobów na ich pozyskanie, warsztat z zimnych telefonów. Agenci poznają najlepsze dni i godziny na telefon do klientów, by ci chcieli rozmawiać i umawiać się na spotkania.	Natalia Drysiak	13-09-2025	09:00	10:30	01:30	Tak
6 z 22 Przerwa.	Natalia Drysiak	13-09-2025	10:30	10:45	00:15	Tak
7 z 22 Modelowe spotkanie pozyskowe , z uwzględnienie m spotkania z poleconym klientem oraz z klientem z zimnych telefonów. Praca z obiekcjami klientów i negocjacje warunków współpracy.	Natalia Drysiak	13-09-2025	10:45	12:15	01:30	Tak
8 z 22 Przerwa.	Natalia Drysiak	13-09-2025	12:15	12:30	00:15	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
9 z 22 Opracowanie oferty (podstawy fotografii i home stagingu), skuteczny opis i marketing. Co robić kiedy oferta się nie sprzedaje, jak rozmawiać z jej właścicielem.	Natalia Drysiak	13-09-2025	12:30	14:00	01:30	Tak
10 z 22 Przerwa obiadowa.	Natalia Drysiak	13-09-2025	14:00	14:30	00:30	Tak
11 z 22 Opracowanie oferty (podstawy fotografii i home stagingu), skuteczny opis i marketing. Co robić kiedy oferta się nie sprzedaje, jak rozmawiać z jej właścicielem.	Natalia Drysiak	13-09-2025	14:30	16:00	01:30	Tak
12 z 22 Organizacja dnia otwartego, na który przychodzą zainteresowani klienci.	Natalia Drysiak	14-09-2025	08:00	09:30	01:30	Tak
13 z 22 Przerwa.	Natalia Drysiak	14-09-2025	09:30	09:45	00:15	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
14 z 22 Praca z Kupującym, badanie jego potrzeb i prezentacja nieruchomości i zakończona transakcją. Jakich błędów nie popełniać przy prezentacji nieruchomości i.	Natalia Drysiak	14-09-2025	09:45	11:15	01:30	Tak
15 z 22 Przerwa.	Natalia Drysiak	14-09-2025	11:15	11:30	00:15	Tak
16 z 22 Jak rozmawiać z kupującym o wadach prezentowane j nieruchomości i. Jak przeprowadzić rozmowę ze sprzedającym , aby podczas prezentacji nie był nieobecny.	Natalia Drysiak	14-09-2025	11:30	13:00	01:30	Tak
17 z 22 Przerwa obiadowa.	Natalia Drysiak	14-09-2025	13:00	13:30	00:30	Tak
18 z 22 Relacja z klientem po transakcji, rekomendacje i polecenia, kiedy i jak o nie prosić.	Natalia Drysiak	14-09-2025	13:30	15:00	01:30	Tak
19 z 22 Marka osobista Agent – czym jest i jakie przynosi korzyści. Social Media bez tajemnic.	Natalia Drysiak	17-09-2025	10:00	10:45	00:45	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
20 z 22 Marka osobista Agenta – czym jest i jakie przynosi korzyści. Social Media bez tajemnic.	Natalia Drysiak	17-09-2025	10:45	11:30	00:45	Nie
21 z 22 Przerwa.	Natalia Drysiak	17-09-2025	11:30	11:45	00:15	Nie
22 z 22 Walidacja – obserwacja w warunkach rzeczywistych .	-	17-09-2025	11:45	12:30	00:45	Nie

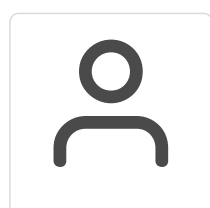
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 199,92 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 199,92 PLN
Koszt osobogodziny brutto	236,36 PLN
Koszt osobogodziny netto	236,36 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Natalia Drysiak

Licencjonowany pośrednik nieruchomości (nr lic. 22249), absolwentka Wyższej Szkoły Gospodarowania Nieruchomościami i członkini Warszawskiego Stowarzyszenia Pośredników. Od 2017 roku prowadzi własną markę, wcześniej zarządzała zespołem agentów w dużej firmie. Specjalizuje się w pracy z klientami ceniącymi estetykę i funkcjonalność. Prowadzi szkolenia z

technik sprzedaży, pracy na wyłączność i budowania relacji. Występuje na branżowych wydarzeniach jako ekspertka rynku nieruchomości.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają skrypt szkoleniowy przygotowany przez osobę prowadzącą.

Warunki techniczne

Usługa prowadzona za pośrednictwem technologii MS Teams.

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika:

- system operacyjny: Windows 10 lub nowszy, MacOS lub Linux,
- procesor Intel i5 lub AMD A10,
- minimum 8GB RAM,
- 10 GB wolnego miejsca na dysku,
- kamera internetowa (laptop lub USB),
- słuchawki i mikrofon systemu: Windows, MacOS,
- zalecany drugi monitor,
- minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego to prędkość połączenia co najmniej 10 Mbit/s,
- niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: instalacja aplikacji MS Teams,
- oraz np. Slack (komunikator), każda przeglądarka internetowa.

Adres

ul. dr. Tadeusza Tyszkiewicza 38
24-120 Kazimierz Dolny
woj. lubelskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Paweł Żmudzki

E-mail pawel.zmudzki@itcomplete.pl

Telefon (+48) 733 980 015