



MentalSpecialForces.pl

MSF CONSULTING
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Strategia sprzedaży nieruchomości od przedsprzedaży po finalizację (Metoda T3- T5 oraz Pre Sale Strategy System(PSSS))

Numer usługi 2026/04/27/194737/3517469

📍 Warszawa
🏠 Usługa szkoleniowa
📅 stacjonarna
🕒 16:00 h
📅 23.06.2026 do 24.06.2026

4 200,00 PLN brutto
3 414,63 PLN netto
262,50 PLN brutto/h
213,41 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

W szkoleniu mogą wziąć udział przedstawiciele różnych grup zawodowych związanych z rynkiem pracy, w szczególności: Project Managerowie, kierownicy zespołów sprzedażowych, specjaliści sprzedaży nieruchomości (m.in. dyrektorzy sprzedaży, właściciele i managerowie biur nieruchomości, licencjonowani pośrednicy, deweloperzy). Program skierowany jest także do team leaderów oraz menedżerów średniego i wyższego szczebla, specjalistów ds. sprzedaży oraz ekspertów marketingu w branży nieruchomości. Zapraszamy również osoby pracujące w administracji i sektorze publicznym zarządzające sprzedażą nieruchomości, freelancerów i przedsiębiorców. Szkolenie dedykowane jest wszystkim, którzy chcą rozwijać kompetencje sprzedażowe, lepiej odpowiadać na potrzeby rynku oraz przygotować się do ról zarządczych i zwiększyć swoją konkurencyjność.

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

17-06-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Nabycie przez uczestników wiedzy i umiejętności w zakresie analizy, przygotowania, wdrożenia i monitorowania skutecznego procesu sprzedaży nieruchomości na rynku pierwotnym i wtórnym. Uczestnicy poznają zasady wyceny, analizy konkurencji, planowania działań (PSSS), prospectingu oraz wykorzystania social mediów. Nauczą się tworzyć Buyer Personę, prowadzić działania sprzedażowe (OFF/ON MARKET) oraz skutecznie finalizować proces sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik identyfikuje skuteczne rozpoznanie grupy docelowej i źródła dotarcia do Klienta	Dokonuje analizy konkurencji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wskazuje dokładny profil Klienta docelowego, dostosowując do niego sposób komunikacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Omawia dokładne sposoby dotarcia do grupy docelowej poprzez narzędzia automatyzacji w social mediach	Test teoretyczny
	Stosuje narzędzia dostępne na rynku do pełnej analizy ceny ofertowej	Test teoretyczny
Uczestnik rozróżnia i stosuje techniki wyceny rynkowej	Przeprowadza analizę rynku podażowego na podstawie danych	Test teoretyczny
	Identyfikuje strategię cenową w oparciu o konkretne cele zlecniodawcy	Test teoretyczny
	dobiera strategię działania do przedstawionego przypadku,	Test teoretyczny
Uczestnik ustala harmonogram całego procesu sprzedaży nieruchomości na rynku wtórnym i pierwotnym	Uzasadnia dobrany sposób sprzedaży w oparciu o dane rynkowe	Test teoretyczny
	stosuje wybrane strategie w symulacjach lub ćwiczeniach.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	stosuje metody dopasowane do konkretnego etapu	Test teoretyczny
	efektywnie wykorzystuje narzędzia AI	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik prawidłowo planuje budżet procesu sprzedaży z uwzględnieniem jego etapów, zachowując optymalizację kosztów przy jednoczesnym wykorzystaniu nowoczesnych narzędzi	Skutecznie dobiera grupę docelową	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik prawidłowo tworzy Dzień Otwarty Nieruchomości/Inwestycji deweloperskiej	Prowadzi skuteczny marketing dnia otwartego w oparciu o portale i media społecznościowe	Test teoretyczny
	przeprowadza proces formalny prowadzenia dnia otwartego	Test teoretyczny
	przeprowadza negocjacje po zakończeniu prezentacji nieruchomości	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik tworzy plan naprawczy	Identyfikuje problemy na bazie analizy rynkowej	Test teoretyczny
	Zmienia Buyer Persony i dostosowuje komunikację	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Finalizuje sprzedaż skutecznie.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

I. Wymogi szczególne - szkolenie dedykowane jest menedżerom wyższego i średniego szczebla, właścicielom firm, liderom zespołów, freelancerom z sektora nieruchomości

II. Zakres merytoryczny programu:

Dzień I

1. Celowość tworzenia dedykowanej strategii sprzedaży.
2. Harmonogram strategii sprzedaży z dostosowaniem do typu nieruchomości
3. Buyer Persona jako główne założenie modelu sprzedaży.
4. Buyer Persona w praktyce w oparciu o źródła dotarcia do Klienta
5. Analiza konkurencji
6. Rynkowa wycena nieruchomości
7. Skuteczny termin rozpoczęcia sprzedaży z dostosowaniem do typu nieruchomości
8. Dzień Otwarty w systemie Off market
9. Negocjacje

Dzień II

1. Przejście na ogólnodostępny rynek
2. Kanały dotarcia do Klientów na ogólnodostępnym rynku przy zmniejszonym popycie.
3. Kampania Leadowa
4. Inkluzyny Dzień Otwarty na ogólnodostępnym rynku.
5. Przygotowanie techniczne Dnia Otwartego
6. Nowoczesne modele marketingowe pracy z ofertą.
7. Komunikacja o ofercie w social mediach i na ogólnodostępnym rynku
8. Negocjacje podczas i po dniu otwartym

III. Usługa realizowana w godzinach zegarowych, przerwy nie są wliczane w czas godzin szkoleniowych. Godzina usługi rozwojowej = 60 minut.

IV. Liczba godzin na Uczestnika: praktycznych - 8h, teoretycznych - 7h, walidacja - 60 minut.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 27

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 27 Wstęp - celowość i skuteczność tworzenia strategii sprzedaży	Natalia Kłosińska	23-06-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 27 Hamonogram strategii sprzedaży cz.1	Natalia Kłosińska	23-06-2026	10:00	11:00	01:00
3 z 27 Hamonogram strategii sprzedaży cz.2	Natalia Kłosińska	23-06-2026	11:00	12:00	01:00
4 z 27 Przerwa	Natalia Kłosińska	23-06-2026	12:00	12:15	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 27 Buyer Persona jako główne założenie modelu sprzedaży	Natalia Kłosińska	23-06-2026	12:15	13:00	00:45
6 z 27 Buyer Persona w praktyce w oparciu o źródła dotarcia do Klienta	Natalia Kłosińska	23-06-2026	13:00	13:30	00:30
7 z 27 Przerwa obiadowa	Natalia Kłosińska	23-06-2026	13:30	14:00	00:30
8 z 27 Analiza konkurencji	Natalia Kłosińska	23-06-2026	14:00	15:00	01:00
9 z 27 Wycena rynkowa nieruchomości w oparciu o dostępne narzędzia	Natalia Kłosińska	23-06-2026	15:00	16:00	01:00
10 z 27 Przerwa	Natalia Kłosińska	23-06-2026	16:00	16:15	00:15
11 z 27 Skuteczny termin rozpoczęcia sprzedaży z dostosowaniem do typu nieruchomości	Natalia Kłosińska	23-06-2026	16:15	17:00	00:45
12 z 27 Dzień otwarty w systemie off market	Natalia Kłosińska	23-06-2026	17:00	17:45	00:45
13 z 27 Podsumowanie poruszanych treści	Natalia Kłosińska	23-06-2026	17:45	18:00	00:15
14 z 27 Przejście na ogólnodostępny rynek	Natalia Kłosińska	24-06-2026	09:00	10:00	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 27 Kanały dotarcia do Klientów On the Market	Natalia Kłosińska	24-06-2026	10:00	11:00	01:00
16 z 27 Kampania leadowa	Natalia Kłosińska	24-06-2026	11:00	12:00	01:00
17 z 27 Przerwa	Natalia Kłosińska	24-06-2026	12:00	12:15	00:15
18 z 27 Inkluzywny dzień otwarty nieruchomości	Natalia Kłosińska	24-06-2026	12:15	13:00	00:45
19 z 27 Przygotowanie techniczne Dnia Otwartego	Natalia Kłosińska	24-06-2026	13:00	13:30	00:30
20 z 27 Przerwa obiadowa	Natalia Kłosińska	24-06-2026	13:30	14:00	00:30
21 z 27 Nowoczesne modele marketingowe pracy z ofertą	Natalia Kłosińska	24-06-2026	14:00	15:30	01:30
22 z 27 Przerwa	Natalia Kłosińska	24-06-2026	15:30	15:45	00:15
23 z 27 Komunikacja o ofercie w social mediach i na ogólnodostępny m rynku	Natalia Kłosińska	24-06-2026	15:45	16:15	00:30
24 z 27 Negocjacje podczas i po dniu otwartym	Natalia Kłosińska	24-06-2026	16:15	16:45	00:30
25 z 27 Skuteczne zamknięcie sprzedaży	Natalia Kłosińska	24-06-2026	16:45	17:15	00:30
26 z 27 Plan naprawczy	Natalia Kłosińska	24-06-2026	17:15	17:45	00:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
27 z 27 Podsumowanie i zakończenie	Natalia Kłosińska	24-06-2026	17:45	18:00	00:15

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 414,63 PLN
Koszt osobogodziny brutto	262,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	213,41 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Natalia Kłosińska

Magister Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Gdańskiego, Licencjonowany Pośrednik w Obrocie Nieruchomościami Lic. nr 24716. Twórczyni przestrzeni edukacyjnej dla branży Nieruchomości "Kobiety Milion" w Social Mediach. Inwestorka, przedsiębiorczyni. General Manager z 13 letnim doświadczeniem w budowaniu struktur, procesów, wyników sprzedażowych w branży nieruchomości. Mentorka biznesowa, świadcząca usługi Consultingowe w zakresie usprawniania i skalowania biznesu z sektora MŚP.

Doświadczenie i kwalifikacje zostały zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia szczegółowych danych dot. oferowanej usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują konspekty usługi z miejscem do notowania i długopis.

Warunki uczestnictwa

1. Podczas trwania całego szkolenia obowiązuje podział na grupy robocze (3-4 osoby), które podnoszą poziom wiedzy na podstawie autorskich materiałów drukowanych. Prowadzący udzielają również cyfrowej kopii materiałów.
2. Dla jednostek budżetowych finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw. na podstawie prawa do zwolnienia z VAT usług szkoleniowych z art. 43 ust. 1 ustawy o VAT, w szczególności punkty 26-29
3. Frekwencja na zajęciach jest monitorowana i dokumentowana za pomocą listy obecności. Warunkiem zaliczenia szkolenia jest udział w co najmniej 80% czasu jego trwania. Dopuszczalna nieobecność nie może przekroczyć 20% czasu szkolenia i powinna być uzasadniona oraz udokumentowana.

Informacje dodatkowe

1. W przypadku zajęć trwających jednego dnia dłużej niż 4h przewidziana jest przynajmniej jedna przerwa trwająca 15 minut.
2. Masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu.
3. **Metody interaktywne i aktywizujące prowadzenia usługi:**

- symulacje decyzyjne
- dyskusja moderowana
- burze mózgów
- praca na "case study" na konkretnych przykładach aktualnie występujących na rynku

Adres

ul. Wspólna 2a/2-4
05-075 Warszawa
woj. mazowieckie

sala szkoleniowa dostosowana do osób ze szczególnymi potrzebami / niepełnosprawnych
parking: przed salą dostępny bez opłat

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Przestronna, w pełni multimedialna przestrzeń szkoleniowa.

Kontakt



Przemysław Pazera

E-mail kontakt@przemekpazera.pl

Telefon (+48) 724 341 165