

TEKSTURA
I KOLOR

MARKA, KLIENCI, SUKCES. Szkolenie z nowoczesnego marketingu (AI) usługi home stagingu.

Numer usługi 2026/08/18/185829/3752726

6 150,00 PLN brutto
5 000,00 PLN netto
246,00 PLN brutto/h
200,00 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

TEKSTURA I KOLOR

SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

7 ocen

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 zdalna w czasie rzeczywistym

👥 Zajęcia grupowe

🕒 25:00 h

📅 10.11.2026 do 17.12.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Usługa szkoleniowa skierowana jest do osób fizycznych **planujących rozpoczęcie działalności gospodarczej w branży nieruchomości** – w szczególności w home stagingu, pośrednictwie w obrocie nieruchomościami, przygotowaniu mieszkań pod wynajem krótkoterminowy lub projektowaniu wnętrz inwestycyjnych.

Uczestnikami są osoby znajdujące się **na wczesnym etapie budowania swojej marki i oferty usługowej**, które nie mają jeszcze przygotowanej identyfikacji wizualnej, cennika, oferty ani działań promocyjnych.

Uczestnicy nie muszą posiadać formalnego wykształcenia z zakresu marketingu ani przedsiębiorczości – szkolenie prowadzi krok po kroku od pierwszych decyzji biznesowych do uruchomienia pierwszych działań promocyjnych, **z wykorzystaniem narzędzi sztucznej inteligencji**.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

09-11-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

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

Usługa przygotowuje do samodzielnego uruchomienia działalności gospodarczej w branży nieruchomości: zbudowania marki osobistej i identyfikacji wizualnej, przygotowania cennika i oferty usługowej, stworzenia pierwszych materiałów promocyjnych na Instagramie, uruchomienia pierwszej kampanii reklamowej i materiału typu freebie oraz nawiązania pierwszych kontaktów biznesowych – z wykorzystaniem narzędzi sztucznej inteligencji AI na każdym etapie pracy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje elementy marki osobistej w branży nieruchomości oraz zasady tworzenia identyfikacji wizualnej z wykorzystaniem narzędzi AI.	Wymienia minimum 4 elementy tablicy marki (logo, kolorystyka, fonty, moodboard).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Przypisuje elementom tablicy marki funkcję w budowaniu rozpoznawalności marki.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Charakteryzuje rolę spójnego wizerunku w budowaniu marki eksperckiej w branży nieruchomości.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje zastosowanie narzędzi (np. Claude Design) w procesie tworzenia identyfikacji wizualnej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Opracowuje identyfikację wizualną własnej marki w branży nieruchomości z wykorzystaniem narzędzi AI.	Charakteryzuje wyróżnik swojej marki, m.in. na podstawie badania osobowości My Personality Skills.	Analiza dowodów i deklaracji
	Buduje prompt do Claude Design/ChatGPT zawierający brief marki (wartości, grupa docelowa, styl wizualny, osobowość, ton marki) i generuje na jego podstawie propozycję identyfikacji wizualnej.	Analiza dowodów i deklaracji
	Podejmuje decyzje nt. kolorystyki i typografii komunikacji biznesowej adekwatnie do pozycjonowania marki.	Analiza dowodów i deklaracji
	Tworzy tablicę marki/moodboard zawierającą logo, paletę kolorów, fonty i nazwę firmy.	Analiza dowodów i deklaracji
	Przygotowuje spójny zestaw materiałów wizualnych możliwy do zastosowania w mediach społecznościowych i na stronie internetowej, w narzędziach takich jak Claude Design albo ChatGPT.	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opracowuje cennik oraz ofertę usługową.	Przygotowuje cennik zawierający minimum 3 warianty usług z uzasadnieniem kalkulacji.	Analiza dowodów i deklaracji
	Oblicza stawkę godzinową oraz cenę pakietową, uwzględniając koszty własne i wartość rynkową usługi.	Analiza dowodów i deklaracji
	Opracowuje ofertę usługową napisaną językiem korzyści, wykorzystując narzędzia AI do generowania i redagowania treści na podstawie przygotowanego briefu i promptu.	Analiza dowodów i deklaracji
	Dobiera elementy oferty (zakres usługi, cena, warunki współpracy) do wybranego segmentu klientów.	Analiza dowodów i deklaracji
	Koryguje przygotowaną ofertę na podstawie otrzymanego feedbacku.	Analiza dowodów i deklaracji
Tworzy materiały promocyjne na Instagram z wykorzystaniem narzędzi AI.	Przygotowuje 9 postów na Instagram (grafiki/teksty w narzędziach takich jak Claude, ChatGPT, Magnific lub Canva) według otrzymanych szablonów.	Analiza dowodów i deklaracji
	Projektuje nazwę użytkownika oraz bio na profilu na Instagramie.	Analiza dowodów i deklaracji
	Planuje harmonogram publikacji dopasowany do przyjętej strategii komunikacji.	Analiza dowodów i deklaracji
	Tworzy opisy postów zawierające wezwanie do działania (CTA) adekwatne do celu publikacji.	Analiza dowodów i deklaracji
	Weryfikuje spójność wizualną i komunikacyjną przygotowanych postów z tablicą marki.	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Konfiguruje pierwszą kampanię reklamową oraz przygotowuje materiał typu freebie do pozyskiwania kontaktów.	Przygotowuje materiał freebie (np. checklistę lub poradnik) wygenerowany z pomocą Claude na podstawie promptu opisującego problem i odbiorcę.	Analiza dowodów i deklaracji
	Konfiguruje pierwszą kampanię reklamową w Meta Ads Manager z określoną grupą docelową i budżetem.	Analiza dowodów i deklaracji
	Generuje warianty treści reklamowej (nagłówek, tekst, grafika) z pomocą Claude/ChatGPT/Magnific/Canva.	Analiza dowodów i deklaracji
	Uruchamia kampanię reklamową w wybranym kanale promocji.	Analiza dowodów i deklaracji
	Ocenia podstawowe wskaźniki skuteczności uruchomionej kampanii.	Analiza dowodów i deklaracji
Samodzielnie podejmuje decyzje dotyczące uruchomienia własnej działalności w branży nieruchomości na podstawie przygotowanych materiałów marki, oferty i promocji.	Uzasadnia wybór modelu biznesowego i kanałów promocji adekwatnie do własnych zasobów i grupy docelowej.	Analiza dowodów i deklaracji
	Przygotowuje listę pierwszych kontaktów biznesowych do nawiązania (biura nieruchomości, inwestorzy, lokalne firmy).	Analiza dowodów i deklaracji
	Samodzielnie podejmuje decyzje dotyczące priorytetów działań wdrożeniowych na najbliższe 3 miesiące.	Analiza dowodów i deklaracji
	Prezentuje gotowy zestaw materiałów (tablica marki, cennik, oferta, posty, reklama, freebie) jako spójną strategię startu w biznesie.	Analiza dowodów i deklaracji
	Przyjmuje odpowiedzialność za realizację zaplanowanych działań promocyjnych i rozwojowych.	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje podstawy marketingu marki usługowej	Definiuje pojęcie marki usługowej i wskazuje jej kluczowe elementy w kontekście rynku nieruchomości.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Charakteryzuje etapy lejka marketingowego (świadomość, zainteresowanie, decyzja, działanie) w kontekście pozyskiwania klienta usług nieruchomościowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Charakteryzuje rolę grupy docelowej/persony klienta w budowaniu strategii marketingowej marki usługowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje podstawowe kanały marketingowe wykorzystywane do promocji usług w branży nieruchomości (social media, reklama płatna, e-mail, rekomendacje)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wymienia sposoby wykorzystania AI w marketingu	Wymienia zastosowania generatywnej AI w tworzeniu treści marketingowych (tekst, grafika, wideo).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje zastosowanie AI w planowaniu i optymalizacji kampanii reklamowych (np. dobór grupy docelowej, testowanie wariantów treści).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje podstawowe zasady etycznego i odpowiedzialnego wykorzystania AI w komunikacji marketingowej (transparentność, weryfikacja treści, ochrona danych).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie 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

Moduł 1 – Marka osobista i identyfikacja wizualna z AI (1h50min + 1h50min, łącznie 3h40min zajęć + 20 min przerwa)

1. Rola marki osobistej w budowaniu rozpoznawalności w branży nieruchomości.
2. Elementy tablicy marki: logo, kolorystyka, fonty, moodboard, nazwa firmy.
3. Test osobowości My Personality Skills – wykorzystanie wyniku do określenia wyróżnika własnej marki.
4. Przegląd zastosowań AI w marketingu, odpowiedzialne i etyczne podstawy wykorzystania.
5. Podstawy promptowania: jak budować prompt do narzędzi AI (kontekst marki, grupa docelowa, styl wizualny, osobowość, ton komunikacji, ograniczenia i iteracja wyniku).
6. Claude Design i ChatGPT – tworzenie identyfikacji wizualnej marki: generowanie koncepcji logo, palety kolorów i moodboardu na podstawie briefu marki.
7. Warsztat: tworzenie własnej tablicy marki w Claude Design lub ChatGPT na podstawie własnego promptu i wyniku testu osobowości.

Moduł 2 – Model biznesowy i cennik (3h40min zajęć + 20 min przerwa)

1. Modele biznesowe w branży nieruchomości (home staging, pośrednictwo, przygotowanie pod najem, projektowanie inwestycyjne).
2. Zasady kalkulacji cen: wycena godzinowa, pakiety, projekty.
3. Narzędzia AI (np. Claude) – budowanie kalkulatora cennika i analiza wariantów pakietów na podstawie wprowadzonych kosztów i promptu z założeniami biznesowymi.
4. Warsztat: przygotowanie własnego cennika z pomocą AI.

Moduł 3 – Klient docelowy i oferta z AI (3h40min zajęć + 20 min przerwa)

1. Określanie idealnego klienta (persona: inwestor, biuro nieruchomości, właściciel mieszkania).
2. Struktura oferty usługowej pisanej językiem korzyści.
3. Narzędzia AI – generowanie person klientów i redagowanie treści oferty: prompt z opisem klienta, usługi i celu oferty, iteracyjne dopracowywanie tekstu.
4. Warsztat: przygotowanie własnej oferty z pomocą AI na podstawie własnego promptu.

Moduł 4 – Content na Instagram z AI (3h40min zajęć + 20 min przerwa)

1. Planowanie treści dopasowanych do etapu rozwoju marki.
2. Projektowanie nazwy użytkownika i bio na profilu na Instagramie.
3. Claude, ChatGPT, Magnific i Canva – generowanie grafik i tekstów postów na podstawie gotowych szablonów i własnych promptów.
4. Tworzenie podpisów (caption) z promptem zawierającym temat, ton marki i wezwanie do działania (CTA).
5. Warsztat: przygotowanie 9 pierwszych postów na Instagram (grafika + tekst) oraz nazwy użytkownika i bio, z wykorzystaniem AI.

Moduł 5 – Freebie i pierwsza reklama (3h40min zajęć + 20 min przerwa)

1. Rola freebie (lead magnetu) w pozyskiwaniu klientów.
2. Claude – generowanie treści freebie (checklisty lub poradnika) na podstawie promptu opisującego problem odbiorcy.
3. Podstawy konfiguracji kampanii reklamowej w Meta Ads Manager.
4. Claude, ChatGPT, Magnific i Canva – generowanie wariantów treści i grafiki reklamowej oraz testowanie różnych promptów pod kątem skuteczności komunikatu.
5. Warsztat: ustawienie pierwszej kampanii reklamowej z materiałami wygenerowanymi przy pomocy AI.

Moduł 6 – Sieć kontaktów biznesowych i plan wdrożenia (3h40min zajęć + 1h walidacja + 20 min przerwa)

1. Budowanie relacji biznesowych: współpraca z biurami nieruchomości, inwestorami, lokalnymi firmami.
2. Zasady skutecznego networkingu w branży nieruchomości.

- 3. Claude – przygotowanie wiadomości i szablonów pierwszego kontaktu z biurami nieruchomości i inwestorami na podstawie promptu z profilem odbiorcy.
- 4. Warsztat: przygotowanie listy pierwszych kontaktów do nawiązania i plan wdrożenia działań na 3 miesiące.

Walidacja: test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie, analiza dowodów i deklaracji.

Organizacja walidacji:

Walidacja efektów uczenia się przeprowadzana jest po zakończeniu realizacji modułów dydaktycznych szkolenia, zgodnie z harmonogramem. Walidacja realizowana jest w formule zdalnej w czasie rzeczywistym, na platformie Zoom, wykorzystywanej do prowadzenia całego szkolenia.

Proces walidacji obejmuje weryfikację osiągnięcia efektów uczenia się określonych w Karcie Usługi, odnoszących się do budowania marki osobistej i identyfikacji wizualnej z wykorzystaniem narzędzi AI, kalkulacji cen i przygotowania oferty usługowej, tworzenia materiałów promocyjnych na Instagram, konfiguracji kampanii reklamowej i przygotowania materiału typu freebie, a także samodzielnego podejmowania decyzji dotyczących uruchomienia własnej działalności w branży nieruchomości.

Walidacja realizowana jest w odniesieniu do zdefiniowanych efektów uczenia się oraz przypisanych do nich kryteriów weryfikacji, przy zastosowaniu następujących metod walidacji:

- Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie – weryfikujący wiedzę dotyczącą elementów marki osobistej, zasad tworzenia identyfikacji wizualnej oraz zastosowania narzędzi AI.
- Analiza dowodów i deklaracji – polegająca na analizie materiałów przygotowanych przez uczestniczkę w trakcie szkolenia: tablicy marki, cennika, oferty, 9 postów na Instagram, materiału freebie oraz kreacji reklamowych.

Warunkiem przystąpienia do walidacji jest spełnienie wymogów formalnych udziału w szkoleniu, w szczególności uzyskanie minimum 80% frekwencji oraz zaangażowanie uczestniczki w realizację części teoretycznej i praktycznej szkolenia.

Proces walidacji prowadzony jest z zachowaniem rozdzielności funkcji, polegającej na oddzieleniu procesu kształcenia i szkolenia od procesu walidacji.

Pozytywny wynik walidacji potwierdzany jest dyplomem ukończenia szkolenia, zawierającym informację o uzyskaniu kompetencji oraz potwierdzenie przeprowadzenia walidacji efektów uczenia się w oparciu o zdefiniowane kryteria weryfikacji.

- Szkolenie prowadzone jest w grupach od 5 do 30 osób.
- Minimalna liczba uczestniczek potrzebna do realizacji usługi: 5 osób.
- Warunkiem uznania usługi za ukończoną i uprawniającą do dofinansowania jest minimum 80% frekwencji uczestniczki w zajęciach oraz uzyskanie pozytywnego wyniku z walidacji.
- Usługa realizowana jest w 25 godzinach zegarowych, w tym 22 godzin zajęć merytorycznych, 1 godzina walidacji i 2 godziny przerw.
- Zajęcia teoretyczne: 11 godzin 40 minut zegarowych / zajęcia praktyczne: 10 godzin 20 minut zegarowych – w każdym dniu szkoleniowym część do przerwy stanowi teorię, część po przerwie stanowi praktykę.
- Przerwy są zaplanowane w trakcie każdego dnia szkoleniowego i wliczają się do łącznego czasu trwania usługi.
- Metoda weryfikacji obecności uczestniczki: eksport logów aktywności z platformy Zoom oraz weryfikacja korzystania z kamery i mikrofonu w trakcie zajęć.
- Usługa odbywa się zdalnie w czasie rzeczywistym zgodnie ze Standardem Usług Zdalnego Uczenia się (SUZ).

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 20

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 20 Marka osobista i identyfikacja wizualna z AI	Zajęcia	AGATA WITKOWICZ	10-11-2026	16:00	17:50	01:50
2 z 20 -	Przerwa	-	10-11-2026	17:50	18:10	00:20

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 20 Marka osobista i identyfikacja wizualna z AI (cd.)	Zajęcia	AGATA WITKOWICZ	10-11-2026	18:10	20:00	01:50
4 z 20 Model biznesowy i cennik	Zajęcia	AGATA WITKOWICZ	17-11-2026	16:00	17:50	01:50
5 z 20 -	Przerwa	-	17-11-2026	17:50	18:10	00:20
6 z 20 Model biznesowy i cennik (cd.)	Zajęcia	AGATA WITKOWICZ	17-11-2026	18:10	20:00	01:50
7 z 20 Klient docelowy i oferta z AI	Zajęcia	AGATA WITKOWICZ	24-11-2026	16:00	17:50	01:50
8 z 20 -	Przerwa	-	24-11-2026	17:50	18:10	00:20
9 z 20 Klient docelowy i oferta z AI (cd.)	Zajęcia	AGATA WITKOWICZ	24-11-2026	18:10	20:00	01:50
10 z 20 Content na Instagram z AI	Zajęcia	AGATA WITKOWICZ	01-12-2026	16:00	17:50	01:50
11 z 20 -	Przerwa	-	01-12-2026	17:50	18:10	00:20
12 z 20 Content na Instagram z AI (cd.)	Zajęcia	AGATA WITKOWICZ	01-12-2026	18:10	20:00	01:50
13 z 20 Freebie i pierwsza reklama	Zajęcia	AGATA WITKOWICZ	08-12-2026	16:00	17:50	01:50
14 z 20 -	Przerwa	-	08-12-2026	17:50	18:10	00:20
15 z 20 Freebie i pierwsza reklama (cd.)	Zajęcia	AGATA WITKOWICZ	08-12-2026	18:10	20:00	01:50

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 20 Sieć kontaktów biznesowych i plan wdrożenia	Zajęcia	AGATA WITKOWICZ	15-12-2026	16:00	17:30	01:30
17 z 20 -	Przerwa	-	15-12-2026	17:30	17:50	00:20
18 z 20 Sieć kontaktów biznesowych i plan wdrożenia (cd.)	Zajęcia	AGATA WITKOWICZ	15-12-2026	17:50	19:00	01:10
19 z 20 Sieć kontaktów biznesowych i plan wdrożenia (cd.)	Zajęcia	AGATA WITKOWICZ	15-12-2026	19:00	20:00	01:00
20 z 20 -	Walidacja	-	17-12-2026	18:00	19:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	25:00
w tym suma godzin zajęć	22:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	30:30

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 150,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	246,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	25:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

AGATA WITKOWICZ

Ekspertka w dziedzinie home stagingu z 8-letnim doświadczeniem zawodowym. Autorka ponad 500 zrealizowanych projektów przygotowania nieruchomości do sprzedaży i wynajmu, współpracująca zarówno z inwestorami indywidualnymi, jak i agencjami nieruchomości. Magister matematyki (Uniwersytet Jagielloński), studia podyplomowe WYCENA NIERUCHOMOŚCI (Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie), absolwentka kursu projektowania wnętrz oraz kursu Home Staging PROSTY START (2020). Członek Akredytowany Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Home Stagerów.

Regularnie aktualizuje wiedzę i kompetencje poprzez udział w kursach i szkoleniach.

Ostatnia aktualizacja wiedzy miała miejsce w październiku 2025 w czasie kursu Google i SGH "Umiejętności Jutra AI 2.0." oraz 5 grudnia 2025 w czasie szkolenia IBE PIN "Zielone Kompetencje w Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji i Bazie Usług Rozwojowych" oraz w listopadzie 2025 - program AKADEMIA SPRZEDAŻY w firmie Kultura Sprzedaży.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każda uczestniczka otrzymuje dostęp do następujących materiałów:

Workbook do szkolenia w formie dokumentu Google — zawiera ćwiczenia, szablony i miejsce do pracy własnej do każdego z 6 modułów (tablica marki, cennik, oferta, plan postów, freebie, plan wdrożenia).

Promptbook w formie pliku PDF — zbiór gotowych do wykorzystania promptów do narzędzi AI (Claude, Claude Design, Nano Banana, Magnific) omawianych w trakcie szkolenia.

Dostęp do **testu My Personality Skills** wraz z raportem — każda uczestniczka po jego wykonaniu otrzymuje wskazówki dotyczące swoich mocnych stron, preferowanych obszarów zawodowych i składowych osobowości, przydatne przy budowaniu marki osobistej w Module 1.

Pełny opis szkolenia i opinie uczestniczek na stronie:

<https://homestagerki.online/mks/>

Warunki uczestnictwa

Wymagania wstępne (merytoryczne): 1. Podstawowa wiedza z zakresu home stagingu (np. ukończony kurs wprowadzający) lub aktualne kształcenie w tym kierunku. 2. Podjęta decyzja o rozpoczęciu działalności gospodarczej w branży home stagingu lub pośrednictwa w nieruchomościach albo wczesny etap prowadzenia takiej działalności. 3. Podstawowa umiejętność obsługi komputera i internetu oraz posiadanie konta Google (adres mailowy w domenie gmail.com). Wymagania techniczne: posiadanie własnego laptopa z dostępem do internetu, kamerą i mikrofonem — niezbędne do udziału w warsztatach z narzędziami AI oraz do sesji na żywo.

Warunki techniczne

Platforma: Zoom — usługa prowadzona jest zdalnie w czasie rzeczywistym, link do szkolenia przekazywany jest uczestniczkom drogą mailową najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia. Minimalne wymagania sprzętowe: procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy); 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB); system operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10) lub Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja); przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji); kamera oraz mikrofon — wbudowane lub zewnętrzne, wymagane do aktywnego udziału w zajęciach. Minimalne wymagania dotyczące łącza sieciowego: stałe łącze internetowe o prędkości minimum 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD). Niezbędne oprogramowanie: aplikacja Zoom (kompatybilna z systemami Windows, MacOS oraz urządzeniami mobilnymi) oraz dostęp do przeglądarkowych narzędzi AI wykorzystywanych w warsztatach (Claude, Claude Design, ChatGPT, Magnific, Canva) i do platformy Meta Ads Manager — konta zakładane są przez uczestniczki we własnym zakresie, instrukcja zakładania kont zostanie przekazana przed rozpoczęciem szkolenia.

Kontakt



AGATA WITKOWICZ

E-mail kontakt@homestagerki.online

Telefon (+48) 603 159 503