



"LUGA" AGNIESZKA  
GLIŃSKA



## Szkolenie - W Roli Głównej Szef cz.2 – Wdrożenie do zarabiania, prowadzenie do pełni potencjału i retencja

Numer usługi 2024/05/28/7321/2164380

📍 Częstochowa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 16.09.2024 do 31.03.2025

4 040,00 PLN brutto

4 040,00 PLN netto

505,00 PLN brutto/h

505,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                 |                                                                                                                                                                                  |
|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria                       | Inne / Edukacja                                                                                                                                                                  |
| Sposób dofinansowania           | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników                                                                                                                                       |
| Grupa docelowa usługi           | Szkolenie jest skierowane do osób pełniących dowolną funkcję szefowską z obszaru kierowania i zarządzania agentami w biurze nieruchomości (szef-właściciel, menedżer, kierownik) |
| Minimalna liczba uczestników    | 2                                                                                                                                                                                |
| Maksymalna liczba uczestników   | 2                                                                                                                                                                                |
| Data zakończenia rekrutacji     | 15-09-2024                                                                                                                                                                       |
| Forma prowadzenia usługi        | stacjonarna                                                                                                                                                                      |
| Liczba godzin usługi            | 8                                                                                                                                                                                |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0                                                                                                                              |

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje ucz. do samodzielnego wykorzystania odpowiednich narzędzi i wiedzy w roli szefa, które pozwolą agentowi-adeptowi na szybkie wykształcenie opłacalnych nawyków operacyjnych, zrealizowanie przynajmniej jednej nowej transakcji oraz zweryfikowanie w praktyce jego bazowego potencjału i potencjału transakcyjnego docelowego i prowadzenie go w roli aby ów potencjał osiągnął. Zapoznanie z narzędziami retencyjnymi, które pozwolą utrzymywać w zespole najbardziej produktywnych agentów.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Metoda walidacji        |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| <p>W kategoriach wiedzy po ukończeniu szkolenia uczestnik:</p> <p>posiada wiedzę z zakresów: procesu wdrożeniowego, systemu MEWA, systemu Motywacji Osiągnięć - narzędzia</p> <p>posiada wiedzę w jaki sposób przeprowadzić szefowskie expose, delegować, rozliczać i monitorować, w jaki sposób przeprowadzać bilanse, operatywki i zebrania - skrypty</p> <p>W kategoriach umiejętności po ukończeniu szkolenia uczestnik:</p> <p>planuje i przeprowadza opłacalny proces wdrożenia, weryfikuje potencjał, określa jego typy wykorzystując otrzymane narzędzia</p> <p>prowadzi agenta w dopasowany sposób, dostosowując swoje zachowanie do poziomu dojrzałości agenta w zawodowej roli.</p> <p>przeprowadza bilanse, zebrania, operatywki, rozmowy szefowskie identyfikując je jako narzędzia (które otrzymuje w formie skryptów) które służą określonym celom.</p> <p>przeprowadza rozmowy utrzymaniowe z agentami planującymi odejście (na podstawie otrzymanych narzędzi)</p> | <p>Zaliczenie testu teoretycznego na poziomie co najmniej 75%.</p> <p>Test obejmuje kluczowe zagadnienia omawiane podczas szkolenia.</p> <p>Spełnienie powyższych warunków walidacji zapewnia, że uczestnik nie tylko biernie uczestniczył w szkoleniu, ale również aktywnie przyswajał i stosował zdobytą wiedzę oraz umiejętności w praktyce.</p> | <p>Test teoretyczny</p> |
| <p>W kategoriach kompetencji społecznych uczestnik:</p> <p>wdraża adepta do skutecznego zarabiania w roli, planując i realizując omawianie modele, określa jego bazowy i docelowy potencjał, prowadzi go adekwatnie do poziomu rozwoju w roli wspierając osiągnięcie pełni potencjału oraz asertywnie utrzymuje w strukturze firmy najbardziej produktywnie jednostki</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <p>Zaliczenie testu teoretycznego na poziomie co najmniej 75%.</p> <p>Test obejmuje kluczowe zagadnienia omawiane podczas szkolenia.</p> <p>Spełnienie powyższych warunków walidacji zapewnia, że uczestnik nie tylko biernie uczestniczył w szkoleniu, ale również aktywnie przyswajał i stosował zdobytą wiedzę oraz umiejętności w praktyce.</p> | <p>Test teoretyczny</p> |

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Certyfikat ukończenia szkolenia zawiera opis efektów uczenia się. Efekty te przedstawiają konkretne umiejętności, wiedzę i kompetencje, które osoba zdobyła podczas nauki.

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

Tak, dokument (certyfikat) potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji. Ocena bazuje na wcześniej określonych kryteriach, które jasno wskazują, czy osiągnięto zamierzone cele edukacyjne.

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

Po odbytych szkoleniu, uczestnik przystępuje do zdobycia egzaminu końcowego. Na certyfikacie znajduje się informacja o zaliczeniu egzaminu. Implementowane mechanizmy zapewniają niezależność i obiektywność procesu walidacji, co gwarantuje jego wiarygodność i przejrzystość.

## Program

Wdrożenie agenta do pracy a wdrożenie agenta do zarabiania to dwa różne światy. Typowe procesy wdrożeniowe opierają się na teorii a nie na praktyce – w efekcie nawet jeśli zrekrutowaliśmy właściwego kandydata z potencjałem do roli, często zdarza się, że w zderzeniu z trudnościami operacyjnymi na jakie trafia on rozpoczynając pracę z klientami (obiekcje, brak chęci podpisywania umów) okazuje się, że w teorii wszystko działa ale w praktyce niekoniecznie – w efekcie wielu agentów odchodzi do 3 m-cy od startu, tworząc koszt, który nie bilansuje się. Celem szkolenia jest zyskanie świadomości, wiedzy i narzędzi w roli szefa, które pozwolą agentowi-adeptowi na szybkie wykształcenie opłacalnych nawyków operacyjnych, zrealizowanie przynajmniej jednej (optymalnie dwóch) nowych transakcji na tym etapie oraz zweryfikowanie w praktyce jego bazowego potencjału i (co bardzo istotne) potencjału transakcyjnego docelowego. Następnie takie prowadzenie go w roli aby ów potencjał osiągnął. Dodatkowym celem jest zapoznanie szefa z narzędziami retencyjnymi, które pozwolą utrzymywać w zespole najbardziej produktywnych agentów, unikając tym samym scenariusza, w którym utalentowany agent z sukcesami odchodzi zakładając własne biuro.

Rozpoczęcie przywitanie agenda

Wdrożenie jako jedna z trzech głównych czynności szefowskich. Czym się różni wdrożenie od wdrożenia do zarabiania w roli

Wdrożenie jako proces – Model Efektywnego Wdrożenia Agentów M.E.W.A

Planowanie M.E.W.A na przykładzie

Cele MEWY i System Motywacji Osiągnięć – tworzymy opłacalne nawyki

Prowadzenie do pełni potencjału – inne stałe czynności szefowskie

Narzędzia szefa cz.1 – expose, zebrania, operatywy, bilanse – omówienie i ćwiczenia

Narzędzia szefa cz.2 – nagrody, sankcje, trudne decyzje, szefowskie NIE – omówienie i ćwiczenia

Narzędzia szefa cz.3 – delegowanie, rozliczanie, monitorowanie i rozmowy retencyjne

Zakończenie, egzamin praktyczny

**Warunek niezbędny do spełnienia, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu:**

brak wymagań

*Sala wykładowa, projektor lub tv, flipchart,*

Zajęcia są realizowane w godzinach zegarowych.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| Brak wyników.           |            |                       |                     |                     |               |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 4 040,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 4 040,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 505,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 505,00 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Dawid Marecki

Doradza na poziomie zarządów przedsiębiorcom z branży nieruchomości, z którą związany jest od 2007 r. W swojej karierze z rekrutował i wyszkolił ponad 1000 specjalistów w tym agentów nieruchomości, menadżerów i decydentów. Konsultuje m.in. w zakresach rekrutacji, szkoleń wewnętrznych, budowania zespołów sprzedażowych, tworzenia kultury organizacyjnej, systemów motywacyjnych oraz procesów obsługi klientów.

Autor szkoleń z zakresu negocjacji, sprzedaży i zarządzania. Stosuje autorską metodą łączącą m.in. obszary analizy transakcyjnej, nowoczesnej sprzedaży, psychologii oraz technik budowania zawodowych rsl. Jako trener merytoryczny i narzędziowy przeprowadził kilkanaście tysięcy godzin szkoleń, konsultacji i treningów narzędziowych na poziomach profesjonalnym i eksperckim

 szkolonych przez niego agentów nieruchomości należy zaliczyć do grona najlepiej zarabiających specjalistów w Polsce. Współpracuje z czołowymi biurami i agencjami nieruchomości.

Członek think-tanku Biznes 4.0 Izby Gospodarczej Europy  Środkowej. Pomysłodawca i twórca projektu IMDM – efektywne praktyki szkoleniowe

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

*materiały dydaktyczne w formie handbook'a*

## Adres

ul. Jasnogórska 32/8  
42-202 Częstochowa  
woj. śląskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**Agnieszka Glińska**

**E-mail** [info@luga.pl](mailto:info@luga.pl)

**Telefon** (+48) 692 547 267