



Spatium  
Development Group  
Sp. z o.o.



## Social media w obrocie nieruchomościami gruntowymi - szkolenie

Numer usługi 2024/06/03/43841/2169237

📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 27 h

📅 17.10.2024 do 19.10.2024

4 800,00 PLN brutto

4 800,00 PLN netto

177,78 PLN brutto/h

177,78 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Przedmiotowa usługa szkoleniowa dedykowana jest właścicielom i pracownikom przedsiębiorstwa na wszystkich stanowiskach w branży nieruchomości, którzy chcą odpowiedzialnie i skutecznie realizować cele marketingowe, sprzedażowe tym samym generując większe dochody. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	16-10-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	27
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa "Social media w obrocie nieruchomościami gruntowymi - szkolenie" prowadzi do samodzielnej realizacji zadań związanych z pośrednictwem w obrocie nieruchomościami poprzez wykorzystanie mediów społecznościowych w celu

pozyskiwania klientów, promowania ofert i budowania marki firmy.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zarządzania portfelem ofert biura i pośrednika.	identyfikuje cele zarządzania portfelem ofert	Wywiad swobodny
	opracowuje i wdraża strategię zarządzania portfelem ofert	Wywiad swobodny
	monitoruje i ocenia efektywność zarządzania portfelem ofert	Wywiad swobodny
Szacuje korzyści i koszty wynikające z wyboru różnych segmentów rynku do pracy.	określa segmenty rynku nieruchomości gruntowych	Wywiad swobodny
Przestawia wpływ portfela ofert nieruchomości na wizerunek marki i pośrednika	ocenia wpływ portfela ofert na wizerunek marki i pośrednika	Wywiad swobodny
	buduje wizerunek marki i pośrednika w mediach społecznościowych	Wywiad swobodny
Buduje strategię pozyskiwania ofert nieruchomości gruntowych dla biura.	wykorzystuje social media prezentacji ofert nieruchomości gruntowych	Wywiad swobodny
	opracowuje i wdraża strategię pozyskiwania ofert nieruchomości gruntowych dla biura	Wywiad swobodny
	monitoruje i ocenia efektywność strategii pozyskiwania ofert	Wywiad swobodny
Dokonuje selekcji pracowników i przydzielił im oferty na bazie ich kompetencji oraz planowanej ścieżki rozwoju.	przydziela pracownikom oferty, które są zgodne z ich kompetencjami i planowaną ścieżką rozwoju	Wywiad swobodny
Opracowuje model weryfikacji oferty przed jej publikacją.	weryfikuje ofertę nieruchomości gruntowej pod kątem jej zgodności z prawem, aktualności i atrakcyjności dla klientów	Wywiad swobodny
	eliminuje z oferty potencjalne błędy i zagrożenia	Wywiad swobodny
Buduje model pracy z nieruchomościami gruntowymi, który będzie odporny na nadchodzące na rynku zmiany.	wykorzystuje nowe technologie i narzędzia w pracy z nieruchomościami gruntowymi	Wywiad swobodny

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

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

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

## Program

1. Warsztat: oferty biura i oferty pośrednika.
2. Potencjał dochodowy, koszt alternatywny, wypalenie.
3. Koszty pracy z ofertami gruntowymi.
4. Porównanie modelu "multiagencji" i firm wyspecjalizowanych.
5. Prowizja, wynagrodzenie, opłata wstępna, usługa dodatkowa.
6. Kompetencje specjalisty vs oczekiwania klienta.
7. Pozyskiwanie ofert przez biuro i pośrednika.
8. Warsztat: modelowe spotkanie pozyskowe.
9. Weryfikacja oferty.
10. Social media i marketing ofert nieruchomości gruntowych
11. Dane w ofercie, wady oświadczeń woli.
12. Nieważność umowy oraz pierwokupy.
13. Ceny ofertowe i transakcyjne.
14. Praca na rzecz kupującego.
15. Nowelizacja przepisów prawa dotyczących rynku nieruchomości gruntowych i ich wpływ na stan rynku.

Szkolenie trwa 27 godzin dydaktycznych (3 dni). Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 20. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 12</b> Warsztat: oferty biura i oferty pośrednika	Krzysztof Derdzikowski	17-10-2024	08:00	10:00	02:00
<b>2 z 12</b> Potencjał dochodowy, koszt alternatywny, wypalenie	Krzysztof Derdzikowski	17-10-2024	10:15	12:30	02:15
<b>3 z 12</b> Koszty pracy z ofertami gruntowymi	Krzysztof Derdzikowski	17-10-2024	13:00	14:00	01:00
<b>4 z 12</b> Porównanie modelu "multiagencji" i firm wyspecjalizowanych. Prowizja, wynagrodzenie, opłata wstępna, usługa dodatkowa	Krzysztof Derdzikowski	17-10-2024	14:00	15:30	01:30
<b>5 z 12</b> Kompetencje specjalisty vs oczekiwania klienta. Pozyskiwanie ofert przez biuro i pośrednika	Krzysztof Derdzikowski	18-10-2024	08:00	10:00	02:00
<b>6 z 12</b> Warsztat: modelowe spotkanie pozyskowe. Weryfikacja oferty	Krzysztof Derdzikowski	18-10-2024	10:15	12:30	02:15
<b>7 z 12</b> Social media i marketing ofert nieruchomości gruntowych	Krzysztof Derdzikowski	18-10-2024	13:00	15:30	02:30
<b>8 z 12</b> Dane w ofercie, wady oświadczeń woli. Nieważność umowy oraz pierwokupy	Krzysztof Derdzikowski	19-10-2024	08:00	10:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>9 z 12</b> Ceny ofertowe i transakcyjne	Krzysztof Derdzikowski	19-10-2024	10:15	12:30	02:15
<b>10 z 12</b> Praca na rzecz kupującego	Krzysztof Derdzikowski	19-10-2024	13:00	14:00	01:00
<b>11 z 12</b> Nowelizacja przepisów prawa dotyczących rynku nieruchomości gruntowych i ich wpływ na stan rynku	Krzysztof Derdzikowski	19-10-2024	14:00	15:00	01:00
<b>12 z 12</b> Walidacja usługi	-	19-10-2024	15:00	15:30	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	177,78 PLN
Koszt osobogodziny netto	177,78 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Krzysztof Derdzikowski

Ekspert z wieloletnim doświadczeniem w inwestycjach w grunty, znany ze swojego unikalnego podejścia do trudnych przypadków i sytuacji uznawanych za niemożliwe do rozwiązania. Jego kreatywność i umiejętność przekształcania wyzwań w nieruchomościowe przygody sprawiają, że jest cenionym specjalistą w branży. Krzysztof regularnie dzieli się swoją wiedzą na prestiżowych

branżowych wydarzeniach, takich jak kurs ASBIRO, Recamp, Potencjał Kamienic, Handel Mieszkaniami Grzegorza Grabowskiego oraz szkolenia z pozyskiwania i obsługi trudnych nieruchomości prowadzone przez Jerzego Sempowicza i Dawida Dudka. Jego zaangażowanie i pasja do branży nieruchomości sprawiają, że uczestnicy jego szkoleń zdobywają praktyczne i aktualne umiejętności, które mogą natychmiast wykorzystać w swojej pracy. Dzięki doświadczeniu i innowacyjnemu podejściu, Krzysztof Derdzikowski jest nie tylko mentorem, ale również inspiracją dla wielu profesjonalistów w dziedzinie inwestycji gruntowych. Posiada co najmniej 120 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 24 miesiącach wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia. Email: kderdzikowski@strefa.pro.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe, testy, ankiety.

### Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut.
- Szkolenie trwa 27 godzin dydaktycznych.
- Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi.
- **Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.**
- Cena usługi rozwojowej nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, koszty dojazdu i zakwaterowania.
- Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

## Adres

ul. Podpromie 12  
35-051 Rzeszów  
woj. podkarpackie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Ewa Wąsowicz**

**E-mail** ewa.wasowicz@spatiumdg.pl

**Telefon** (+48) 733 250 350