



Spatium
Development Group
Sp. z o.o.



Poszukujący z wynagrodzeniami - szkolenie

Numer usługi 2025/02/20/43841/2571289

📍 Białystok / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 09.06.2025 do 10.06.2025

3 500,00 PLN brutto

3 500,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie adresowane jest do właścicieli, pracowników oraz managerów przedsiębiorstw działających w branży nieruchomości, odpowiedzialnych za obsługę klientów popytowych, działania marketingowe lub sprzedażowe. Uczestnikami mogą być osoby zatrudnione na różnych stanowiskach – od doradców klienta po menedżerów sprzedaży – które chcą zwiększyć skuteczność realizowanych procesów sprzedażowych i marketingowych oraz poprawić wskaźniki konwersji klientów. Do udziału w szkoleniu nie jest wymagane wcześniejsze doświadczenie w zakresie technik sprzedaży klientom popytowym ani tworzenia systemów wynagrodzeń.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	08-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Poszukujący z wynagrodzeniami - szkolenie" przygotowuje do samodzielnego analizowania potrzeb klientów popytowych, tworzenia skutecznych strategii sprzedażowych oraz budowania trwałych relacji z klientami, co przełoży się na zwiększenie konwersji leadów i wzrost dochodów firmy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje dotychczasowe doświadczenie.	- ocenia potencjalne straty na podstawie analizy dotychczasowych działań - planuje działania minimalizujące straty i maksymalizujące korzyści - tworzy projekt usprawniający przepływ leadów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Projektuje strategię pracy z klientem popytowym.	- interpretuje kartę kwalifikacji klienta popytowego - wskazuje optymalne warunki pracy na wyłączność - opracowuje zakres usług i wynagrodzeń dla klienta popytowego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Przygotowuje i prezentuje ofertę dla klienta popytowego.	- określa pozycje w cenniku klienta popytowego - wymienia elementy składowe skutecznej prezentacji - klarownie wyraża przekaz informacji i argumentacji w prezentacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Dzień I

- 1. Pre-test. Analiza dotychczasowych doświadczeń.
 - Ocena potencjalnych strat.
- 2. Projekcja przyszłych zysków.
 - Uszczelnienie przepływów leadów.
- 3. Czy i kiedy pracować na wyłączność z Klientem popytowym?
 - Analiza i omówienie karty kwalifikacji Klienta popytowego.
- 4. Elementy składowe wpływające na sukces.
 - Narzędzia z jakich korzystam dzisiaj, nowe narzędzie do wdrożenia.

Dzień II

- 1. Cennik dla Klienta popytowego.
 - Omówienie pozycji z które należy pobierać wynagrodzenie.
- 2. Bloki z zakresem usług dla Klienta popytowego
 - Omówienie poszczególnych pozycji.
- 3. Prezentacja dla Klienta popytowego.
 - Omówienie elementów prezentacji.
- 4. W jaki sposób ustalić wynagrodzenia?
- 5. Walidacja usługi - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie.

Szkolenie adresowane jest do właścicieli, pracowników oraz managerów przedsiębiorstw działających w branży nieruchomości, odpowiedzialnych za obsługę klientów popytowych, działania marketingowe lub sprzedażowe. Szkolenie trwa 20 godzin dydaktycznych. Przerwy wliczają się do czasu trwania usługi. Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 15. 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: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Pre-test. Analiza dotychczasowych doświadczeń.	Ilona Mastalerz	09-06-2025	08:30	10:30	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 13 Przerwa	Ilona Mastalerz	09-06-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 13 Projekcja przyszłych zysków.	Ilona Mastalerz	09-06-2025	10:45	12:45	02:00
4 z 13 Przerwa	Ilona Mastalerz	09-06-2025	12:45	13:30	00:45
5 z 13 Czy i kiedy pracować na wyłączność z Klientem popytowym?	Ilona Mastalerz	09-06-2025	13:30	14:45	01:15
6 z 13 Przerwa	Ilona Mastalerz	09-06-2025	14:45	15:00	00:15
7 z 13 Elementy składowe wpływające na sukces	Ilona Mastalerz	09-06-2025	15:00	16:30	01:30
8 z 13 Cennik dla Klienta popytowego	Ilona Mastalerz	10-06-2025	08:30	10:30	02:00
9 z 13 Przerwa	Ilona Mastalerz	10-06-2025	10:30	10:45	00:15
10 z 13 Bloki z zakresem usług dla Klienta popytowego	Ilona Mastalerz	10-06-2025	10:45	12:45	02:00
11 z 13 Przerwa	Ilona Mastalerz	10-06-2025	12:45	13:30	00:45
12 z 13 Prezentacja dla Klienta popytowego. W jaki sposób ustalić wynagrodzenia?	Ilona Mastalerz	10-06-2025	13:30	15:15	01:45
13 z 13 Walidacja usługi - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie.	Ilona Mastalerz	10-06-2025	15:15	15:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ilona Mastalerz

Od ponad dekady działa w branży nieruchomości jako praktyk i szkoleniowiec, zdobywając szerokie doświadczenie i uznanie. Jest pionierką w szkoleniu z organizacji Domów Otwartych w różnych miastach Polski oraz specjalistką w pracy na wyłączność z klientami kupującymi i w tematach gwarantowanych wynagrodzeń.

Brała udział w licznych prestiżowych szkoleniach międzynarodowych, odwiedzając takie miejsca jak Berlin, Rzym, Porto, Lizbona, Barcelona, oraz uczestnicząc w wielu wydarzeniach w Polsce. Jest autorką cenionego szkolenia na temat Ewolucji systemów wynagrodzeń w branży nieruchomości. Współorganizuje PRO-PER-TY Polska, prowadzące Ogólnopolskie Centrum Szkoleń, zarządzając biurami w Katowicach, Krakowie i Warszawie. Aktywnie występuje jako prelegentka i organizatorka innowacyjnych wydarzeń, w tym pierwszej konferencji online dla klientów z branży nieruchomości. Jest autorką wielu artykułów dotyczących rynku nieruchomości, co potwierdza jej ekspercką wiedzę i zaangażowanie w rozwój branży.

Jej praktyczne podejście, połączone z bogatym doświadczeniem i zaangażowaniem w rozwój rynku nieruchomości, sprawia, że jest cenionym trenerem, który inspiruje i edukuje kolejne pokolenia profesjonalistów. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia. Email: ilona.mastalerz@pro-per-ty.pl.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe, ankiety, test.

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 dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 20 godzin dydaktycznych.
- Zwolnienie z VAT na podstawie § 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 (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983).
- Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”.

Adres

ul. Romualda Traugutta 3

15-145 Białystok

woj. podlaskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Ewa Wąsowicz

E-mail ewa.wasowicz@spatiumdg.pl

Telefon (+48) 733 250 350