



Spatium
Development Group
Sp. z o.o.



Planowanie, mierzenie postępów w docieraniu do 101 źródeł pozyskiwanych klientów - szkolenie

Numer usługi 2025/02/20/43841/2571952

📍 Białystok / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 22.05.2025 do 23.05.2025

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	Przedmiotowa usługa szkoleniowa dedykowana jest pracownikom, właścicielom i managerom z branży nieruchomości, którzy chcą poszerzyć swoje kompetencje w zakresie analizy rynku, współpracy z deweloperami oraz optymalizacji procesów inwestycyjnych. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	21-05-2025
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 "Planowanie, mierzenie postępów w docieraniu do 101 źródeł pozyskiwanych klientów - szkolenie" przygotowuje do samodzielnego analizowania rynku nieruchomości, identyfikacji kluczowych trendów inwestycyjnych, współpracy z

deweloperami, co przełoży się na zwiększenie rentowności inwestycji i skuteczniejszą współpracę z partnerami biznesowymi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przygotowuje analizy rynkowe.	- przeprowadza analizy rynkowe dotyczące działalności deweloperskiej - interpretuje wyniki analiz	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Interpretuje trendy rozwoju rynku i prognozy inwestycyjne.	- wskazuje kluczowe czynniki wpływające na rozwój rynku deweloperskiego - formułuje prognozy dotyczące rynku nieruchomości - określa zasady współpracy z deweloperami	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Interpretuje regulacje prawne.	- identyfikuje kluczowe przepisy prawa dotyczących rynku deweloperskiego - analizuje etapy procesu inwestycyjnego	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

1. Wprowadzenie do działalności deweloperów

- Przedstawienie kluczowych informacji na temat działalności deweloperów oraz ich roli na rynku nieruchomości.

2. Rodzaje inwestycji deweloperskich

- Omówienie różnych rodzajów i typów inwestycji deweloperskich dostępnych na polskim rynku.

3. Udział inwestycji deweloperskich w rynku

- Analiza udziału inwestycji deweloperskich zarówno w segmencie mieszkaniowym, jak i komercyjnym.

4. Bieżące analizy rynkowe

- Przeprowadzenie bieżących analiz rynkowych z udziałem uczestników oraz dyskusja nad ich wynikami.

5. Prognozy na rozwój rynku deweloperskiego

- Przedstawienie prognoz dotyczących dalszego rozwoju rynku deweloperskiego, włączając w to warsztatowe elementy dla lepszego zrozumienia trendów.

6. Współpraca z deweloperami

- Omówienie pól współpracy doradców/agentów rynku nieruchomości z deweloperami w obszarach takich jak wyszukiwanie lokalizacji, analiza lokalizacji oraz przygotowanie inwestycji.

Dzień II

1. Proces inwestycyjny

- Prowadzenie warsztatu dotyczącego procesu inwestycyjnego w projektach deweloperskich "krok po kroku".

2. Okołorynkowy zawrót głowy: Regulacje prawne

- Omówienie regulacji prawnych dotyczących działalności deweloperskiej oraz umów i standardów regulujących dzisiejszy rynek deweloperski.

3. Umowy pośrednictwa z deweloperami

- Analiza umów pośrednictwa oraz innych umów regulujących współpracę pośrednika/agenta z deweloperami, z elementami warsztatu dla lepszego zrozumienia ich zastosowania i implikacji.

4. Walidacja usługi

Szkolenie adresowane jest pracownikom, właścicielom i managerom z branży nieruchomości, którzy chcą poszerzyć swoje kompetencje w zakresie analizy rynku, współpracy z deweloperami oraz optymalizacji procesów inwestycyjnych. 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 Wprowadzenie do działalności deweloperów	Ilona Mastalerz	22-05-2025	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	22-05-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 13 Rodzaje inwestycji deweloperskich. Udział inwestycji deweloperskich w rynku	Ilona Mastalerz	22-05-2025	10:45	12:45	02:00
4 z 13 Przerwa	Ilona Mastalerz	22-05-2025	12:45	13:30	00:45
5 z 13 Bieżące analizy rynkowe. Prognozy na rozwój rynku deweloperskiego	Ilona Mastalerz	22-05-2025	13:30	14:45	01:15
6 z 13 Przerwa	Ilona Mastalerz	22-05-2025	14:45	15:00	00:15
7 z 13 Współpraca z deweloperami	Ilona Mastalerz	22-05-2025	15:00	16:30	01:30
8 z 13 Proces inwestycyjny	Ilona Mastalerz	23-05-2025	08:30	10:30	02:00
9 z 13 Przerwa	Ilona Mastalerz	23-05-2025	10:30	10:45	00:15
10 z 13 Okołoorynkowy zawrót głowy: Regulacje prawne	Ilona Mastalerz	23-05-2025	10:45	12:45	02:00
11 z 13 Przerwa	Ilona Mastalerz	23-05-2025	12:45	13:30	00:45
12 z 13 Umowy pośrednictwa z deweloperami	Ilona Mastalerz	23-05-2025	13:30	15:15	01:45
13 z 13 Walidacja usługi - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Ilona Mastalerz	23-05-2025	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