



Spatium
Development Group
Sp. z o.o.



Jak rozmawiać o wynagrodzeniu pośrednika i zarabiać więcej? - szkolenie

Numer usługi 2025/02/24/43841/2578297

📍 Białystok / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 23.07.2025 do 24.07.2025

3 600,00 PLN brutto

3 600,00 PLN netto

180,00 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest dla osób, które chcą odpowiedzialnie i skutecznie pracować w branży nieruchomości.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	22-07-2025
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 "Jak rozmawiać o wynagrodzeniu pośrednika i zarabiać więcej? - szkolenie" przygotowuje do samodzielnego prowadzenia procesów sprzedażowych, wdrażania działań prowadzących do realizacji celu sprzedażowego i zwiększenia przychodów agenta działającego w branży nieruchomości.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Tworzy komunikaty skierowane do klienta dostosowane do sytuacji.	- formułuje komunikaty uwzględniające specyfikę danej sytuacji - dostosowuje język i treść przekazu do indywidualnych potrzeb klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Ustala modele wynagrodzenia i premie z klientami.	- oferuje klientowi wybór modelu wynagrodzenia - ustala wysokość wynagrodzenia i warunki premii	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wykorzystuje model wynagrodzeń przy pracy z firmami i przy najmie nieruchomości komercyjnych.	- określa wynagrodzenie dla klientów firmowych - określa wynagrodzenie przy najmie nieruchomości komercyjnych - definiuje właściwy zapis w umowie pośrednictwa	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 1

1. Przeprowadzenie analiz wielu przypadków pod kątem ustalania wynagrodzenia za pracę z klientem kupującym.
2. Przedstawienie klientowi kupującemu ile kosztuje usługa.
3. Zastosowanie modelu wynagrodzeń z Klientem indywidualnym kupującym.
4. Jak zabezpieczać się by niechcący wyjść z niższym wynagrodzeniem?
5. Ustalenie premii od kupującego.

- Jak sprawić by klient kupujący zrozumiał pośrednika?
- Jak dać klientowi wybór, a sobie komfort pracy?

Dzień 2

1. Przeprowadzenie analiz wielu przypadków pod kątem ustalania wynagrodzenia za pracę z klientem sprzedającym.
2. Przedstawienie klientowi sprzedającemu ile kosztuje usługa.
3. Zastosowanie modelu wynagrodzeń z Klientem indywidualnym sprzedającym.
4. Model wynagrodzeń przy sprzedaży działając na rzecz firm?
5. Ustalenie wynagrodzenia za najem nieruchomości komercyjnych.
6. Jak zabezpieczać się by niechcący nie wyjść z niższym wynagrodzeniem?
7. Ustalenie premii od sprzedaży

- Jak sprawić by klient sprzedający zrozumiał pośrednika?
- Jak dać klientowi wybór, a sobie komfort pracy?

Szkolenie adresowane jest do właścicieli i pracowników przedsiębiorstwa na wszystkich stanowiskach w branży nieruchomości. 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: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Przeprowadzenie analiz wielu przypadków pod kątem ustalania wynagrodzenia za pracę z klientem kupującym.	Ilona Mastalerz	23-07-2025	08:30	10:30	02:00
2 z 15 Przerwa	Ilona Mastalerz	23-07-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Przedstawienie klientowi kupującemu ile kosztuje usługa.	Ilona Mastalerz	23-07-2025	10:45	12:30	01:45
4 z 15 Przerwa	Ilona Mastalerz	23-07-2025	12:30	13:15	00:45
5 z 15 Zastosowanie modelu wynagrodzeń z Klientem indywidualnym kupującym	Ilona Mastalerz	23-07-2025	13:15	14:30	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 15 Przerwa	Ilona Mastalerz	23-07-2025	14:30	14:45	00:15
7 z 15 Jak zabezpieczyć się by niechcący wyjść z niższym wynagrodzeniem ? Ustalenie premii od kupującego.	Ilona Mastalerz	23-07-2025	14:45	16:00	01:15
8 z 15 Przeprowadzenie analiz wielu przypadków pod kątem ustalania wynagrodzenia za pracę z klientem sprzedającym. Przedstawienie klientowi sprzedającemu ile kosztuje usługa.	Ilona Mastalerz	24-07-2025	08:30	10:30	02:00
9 z 15 Przerwa	Ilona Mastalerz	24-07-2025	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Zastosowanie modelu wynagrodzeń z Klientem indywidualnym sprzedającym. Model wynagrodzeń przy sprzedaży działając na rzecz firm?	Ilona Mastalerz	24-07-2025	10:45	12:30	01:45
11 z 15 Przerwa	Ilona Mastalerz	24-07-2025	12:30	13:15	00:45
12 z 15 Ustalenie wynagrodzenia za najem nieruchomości komercyjnych. Jak zabezpieczyć się by niechcący nie wyjść z niższym wynagrodzeniem ?	Ilona Mastalerz	24-07-2025	13:15	14:30	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 15 Przerwa	Ilona Mastalerz	24-07-2025	14:30	14:45	00:15
14 z 15 Ustalenie premii od sprzedaży	Ilona Mastalerz	24-07-2025	14:45	15:45	01:00
15 z 15 Walidacja usługi - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Ilona Mastalerz	24-07-2025	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ilona Mastalerz

Od ponad 10 lat praktyk zawodowy i szkoleniowiec w branży nieruchomości. Pionier szkolący z Domów otwartych w wielu miastach w Polsce, podobnie jak z pracy na wyłączność z Klientem kupującym, czy na temat gwarantowanych wynagrodzeń. Uczestniczka licznych szkoleń z nieruchomości w Berlinie, Rzymie, Porto, Lizbonie, Barcelonie i na wielu szkoleniach w Polsce. Autorka szkolenia na temat Ewolucji systemów wynagrodzeń w branży nieruchomości. Współorganizatorka PRO-PER-TY Polska, które prowadzi Ogólnopolskie Centrum Szkoleń i odpowiada za biura w Katowicach, Krakowie i Warszawie. Aktywny prelegent i organizator nowatorskich wydarzeń między innymi pierwszej konferencji on-line dla Klientów z branży nieruchomości. Autor wielu artykułów na temat rynku nieruchomości. Wykształcenie: średnie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe.

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