



Pośrednictwo
Biznesowe Maciej
Pyszka



Alfa Agent MasterClass - bulletry, treatment, program

Numer usługi 2025/03/28/41749/2655512

📍 Gdańsk / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 18 h
📅 04.08.2025 do 05.08.2025

5 094,00 PLN brutto
5 094,00 PLN netto
283,00 PLN brutto/h
283,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Szkolenie „Alfa Agent MasterClass” jest skierowane do pośredników nieruchomości – zarówno początkujących, jak i doświadczonych agentów chcących zwiększyć sprzedaż i efektywność, inwestorów poszukujących sprawdzonych strategii inwestycyjnych, właścicieli biur nieruchomości dążących do rozwoju swoich zespołów i zwiększenia rentowności, specjalistów ds. finansowania , którzy chcą lepiej zrozumieć rynek nieruchomości oraz współpracować z agentami, a także osób planujących karierę w branży nieruchomości , które chcą zdobyć niezbędną wiedzę i umiejętności.
Minimalna liczba uczestników	20
Maksymalna liczba uczestników	100
Data zakończenia rekrutacji	03-08-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie „Alfa Agent MasterClass” wyposaża agentów nieruchomości w zaawansowaną wiedzę o rynku, skuteczne strategie sprzedaży i praktyczne umiejętności negocjacyjne. Uczestnicy nauczą się budować markę osobistą, analizować rynek, wyceniać nieruchomości oraz poznają prawne aspekty transakcji. Program łączy teorię, praktyczne ćwiczenia i case studies, umożliwiając natychmiastowe wdrożenie zdobytej wiedzy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opanuje skuteczne strategie sprzedaży	Umiejętnie prezentuje oferty	Wywiad swobodny
	Skutecznie prowadzi rozmowy sprzedażowych	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Zamyka transakcje z sukcesem	Wywiad swobodny
Prowadzi zaawansowane negocjacje	Umiejętnie argumentuje i i obalania obiekcje	Wywiad swobodny
	Stosuje różne strategii negocjacyjne	Wywiad swobodny
	Umiejętnie tworzy skuteczne kampanie marketingowe	Wywiad swobodny
Zna techniki generowania leadów	Wykorzystuje narzędzia do pozyskiwania leadów	Wywiad swobodny
	Segmentuje i analizuje leady	Wywiad swobodny
Umiejętnie analizuje rynek nieruchomości	Umiejętnie analizuje trendy rynkowe	Wywiad swobodny
	Wykorzystuje dane rynkowe	Wywiad swobodny
	Skutecznie wycenia wartości nieruchomości	Wywiad swobodny
	Umiejętnie utrzymuje długoterminowe relacje z klientem	Wywiad swobodny
Skutecznie zwiększa swoją skuteczność w budowaniu relacji z klientami	Stosuje indywidualne podejście do każdego klienta	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zna aspekty prawne transakcji nieruchomości	Zna procedury prawne przy sprzedaży nieruchomości	Test teoretyczny
	Zna przepisy dotyczące własności i obciążeń nieruchomości	Wywiad swobodny
	Skutecznie doradza klientowi w kwestiach prawnych	Wywiad swobodny
Buduje silną markę osobistą	Zwiększa swoją rozpoznawalność w branży	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak

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

Tak

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

Tak

Program

PROLOG 8:00 - 9:00

Nowa optyka na pośrednictwo – czym było, czym jest obecnie a czym być powinno

ROLA AGENTA – czynnik alfa 9:00 - 12:00

- Praktyczne aspekty roli agenta jako pracownika informacji
- Jak być ekspertem dla klientów w świecie bez autorytetów ? – narzędzia, źródła i praktyczne zastosowanie
- Źródło władzy w komunikacji z klientami
- Jak rozmawiać, aby wzbudzać respekt, szacunek i poczucie bezpieczeństwa?
- To czego nie powiedzieli Ci o komunikacji choć byłeś na wielu szkoleniach

Przerwa 12:00 - 12:15

LABORATORIUM AGENTA – co wiedzieć, co rozumieć, co potrafić 12:15 - 14:15

- 1 kwestia, którą musisz zrozumieć
- 3 rzeczy, które musisz robić, aby zarabiać
- 5 umiejętności, które potrzebujesz rozwijać
- 7 pytań które potrzebujesz zadać rano, aby wiedzieć na czym się skupić
- 10 czynności operacyjnych, w które musisz potrafić czyli mistrzowskie ustawienie 4-4-2

WSTĘP DO PROCESÓW OPERACYJNYCH ALFA AGENTA 14:15 - 17:15

Omówienie skutecznych procesów obsługi – popyt i podaż

LABORATORIUM POPYTOWE – co, w jakiej kolejności i jak robić z Kupującymi? 8:00 - 10:00

- Omówienie procesu obsługi leada i klienta popytowego
- Obsługa pierwszego zapytania – dlaczego robisz to źle?
- Generowanie leadów – nigdy więcej pustki pod sklepem
- Generowanie prezentacji – zapomniana sztuka gwarantująca tłusty pit
- Prezentowanie – pokazywać czy sprzedawać?
- Finalizowanie – fakty i mity, dopinaj jak mistrz

LABORATORIUM PODAŻOWE – co, w jakiej kolejności i jak robić ze Sprzedającymi? 10:00 - 12:00

- Omówienie procesu obsługi leada i klienta podażowego
- Generowanie spotkań – jak umawiać skutecznie i efektywnie spotkania z osobami sprzedającymi?
- Spotkanie pozyskowe – o co w tym chodzi tak naprawdę
- Negocjowanie wynagrodzenia ze sprzedającym – autorskie taktyki i techniki hartowane w terenie
- Praca z ceną – jak umiejętnie dostosowywać ceny ofertowe?

Przerwa 12:00 - 12:15

LABORATORIUM KLIENTA – w co jest grane? 12:15 - 14:15

- Jak agenci wynaturzyli wyłączność i o co w niej tak naprawdę chodzi? Dlaczego t.zw. argumenty za wyłącznością są bez sensu i jak prawidłowo o niej rozmawiać?
- Gry klientów – jak w to nie grać?
- Twoje Gry - jak grać abyście wygrali oboje?
- Odtruwanie klientów – proces, narzędzia i techniki

EPILOG 14:15 - 16:15

- Odtruwanie siebie w zawodowej roli – jak radzić sobie z kryzysem odpowiedzialności? Model, proces i narzędzia, dzięki której odzyskując poczucie sprawczości nie wylądujesz w psychiatriku
- Ważne niuanse do pracy własnej na „do zobaczenia” w terenie

Walidacja Usługi 16:15 - 17:15

Szkolenie trwa 18 godzin (1 godzina=60minut).

Część teoretyczna trwa 17 godzin, a walidacja 1 godzinę.

Przerwy nie są wliczone do czasu trwania szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 PROLOG	Dawid Marecki	04-08-2025	08:00	09:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 11 ROLA AGENTA – czynnik alfa	Dawid Marecki	04-08-2025	09:00	12:00	03:00
3 z 11 Przerwa	Dawid Marecki	04-08-2025	12:00	12:15	00:15
4 z 11 LABORATORIUM AGENTA – co wiedzieć, co rozumieć, co potrafić	Dawid Marecki	04-08-2025	12:15	14:15	02:00
5 z 11 WSTĘP DO PROCESÓW OPERACYJNYCH ALFA AGENTA	Dawid Marecki	04-08-2025	14:15	17:15	03:00
6 z 11 LABORATORIUM POPYTOWE – co, w jakiej kolejności i jak robić z Kupującymi?	Dawid Marecki	05-08-2025	08:00	10:00	02:00
7 z 11 LABORATORIUM PODAŻOWE – co, w jakiej kolejności i jak robić ze Sprzedającymi?	Dawid Marecki	05-08-2025	10:00	12:00	02:00
8 z 11 Przerwa	Dawid Marecki	05-08-2025	12:00	12:15	00:15
9 z 11 LABORATORIUM KLIENTA – w co jest grane?	Dawid Marecki	05-08-2025	12:15	14:15	02:00
10 z 11 EPILOG	Dawid Marecki	05-08-2025	14:15	16:15	02:00
11 z 11 Walidacja usługi	-	05-08-2025	16:15	17:15	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 094,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 094,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	283,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	283,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Dawid Marecki

Autor szkoleń i treningów narzędziowych dla agentów, menadżerów i szefów w branży pośrednictwa w nieruchomościach, z którą związany jest od 2007 r.

Twórca metody treningowo – szkoleniowej czerpiącej m.in. z zasobów: analizy transakcyjnej, psychologii behawioralnej, technik budowy ról oraz nowoczesnych technik sprzedażowo-negocjacyjnych. Metodę opiera na autorskich narzędziach, komunikując potwierdzoną faktami skuteczność.

Trener Narzędziowy, z doświadczeniem ponad 5 tysięcy godzin treningów w formule „na żywo z agentem i klientem” – trenowanych przez niego specjalistów należy zaliczyć do najsukcesowniejzych i najlepiej zarabiających agentów na swoich rynkach.

Jako niezależny trener i konsultant współpracuje od lat z kilkudziesięcioma biurami nieruchomości w kraju. Ma na swoim koncie ponad 10 tys. godzin szkoleń i konsultacji, również dla menadżerów i decydentów m.in. w zakresach rekrutacji, budowy i utrzymania efektywnych zespołów, tworzenia kultur organizacyjnych oraz szkoleń wewnętrznych.

Autor poczytnych branżowych publikacji. Twórca projektu IMDM – Efektywne Praktyki Szkoleniowe.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- case studies
- prezentacja

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zapisanie się na usługę z użyciem odpowiedniego nr ID wsparcia.

Warunkiem do zaliczenia szkolenia jest uczestniczenie w 100% szkolenia, aktywność w jego czasie oraz pozytywny wynik walidacji.

Informacje dodatkowe

Podstawa prawna stawki

zwolnionej: Rozporządzenie Ministra finansów z 20 grudnia 2013 w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. poz. 1722 z 31.12.2013) art. 3 pkt 1 ust. 14 " Zwalnia się od podatku:..... usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych oraz świadczenie usług i dostawę towarów ściśle z tymi usługami związane"

Adres

al. Aleja Grunwaldzka 238A
80-266 Gdańsk
woj. pomorskie

Kontakt



Maciej Pyszka

E-mail posrednictwo.biznesowe1@gmail.com

Telefon (+48) 505 995 970