



Gdańska Akademia
Umiejętności
Menedżerskich
Joseph Wera

★★★★★ 4,8 / 5

511 ocen

Akademia Nowoczesnego Pośrednika 2.0 - kurs

Numer usługi 2025/06/01/10976/2784950

📍 Gdańsk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 105 h

📅 02.02.2026 do 13.05.2026

9 870,00 PLN brutto

9 870,00 PLN netto

94,00 PLN brutto/h

94,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	- Pośrednicy - Osoby, które chcą zostać pośrednikami
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	01-02-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	105
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo-Rozwojowych SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Akademia Nowoczesnego Pośrednika 2.0 przygotowuje uczestników do profesjonalnego i kompleksowego prowadzenia procesu sprzedaży nieruchomości – od pozyskania klienta, przez negocjacje, aż po finalizację transakcji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą dotyczącą prowadzenia procesu sprzedaży nieruchomości	Rozróżnia etapy procesu sprzedaży nieruchomości (pozyskanie, prezentacja, negocjacje, finalizacja).	Test teoretyczny
	Definiuje pojęcia związane z umową pośrednictwa, wyłącznością, strategią sprzedaży i grupą docelową.	Test teoretyczny
	Projektuje treść ogłoszenia sprzedaży nieruchomości zgodnie z zasadami poprawnej komunikacji.	Test teoretyczny
Posługuje się umiejętnościami związanymi z prowadzeniem procesu sprzedaży nieruchomości	Planuje działania sprzedażowe w oparciu o analizę potrzeb klienta i specyfikę nieruchomości.	Test teoretyczny
	Organizuje spotkania z klientami, prezentacje nieruchomości i działania marketingowe.	Test teoretyczny
	Projektuje indywidualną strategię sprzedaży z uwzględnieniem grupy docelowej.	Test teoretyczny

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

Akademia Nowoczesnego Pośrednika 2.0 przygotowuje uczestników do profesjonalnego i kompleksowego prowadzenia procesu sprzedaży nieruchomości – od pozyskania klienta, przez negocjacje, aż po finalizację transakcji.

Podczas szkolenia będą używane metody typu: praca indywidualna, case study, warsztat, praca w grupach

szkolenie jest realizowane metodami aktywizującymi uczestników

szkolenie jest realizowane w godzinach zegarowych

przerwy wliczają się w czas usługi

usługa jest stacjonarna

każdy uczestnik ma swoje miejsce siedzące

Program:

Dzień 1. Mentalne przygotowanie pośrednika do pracy:

- Misja i wizja firmy.
- Ustalenie osobistego celu agenta.
- Ustalenie strategii dla celu agenta.
- Grupa docelowa odbiorców (specjalizacja).

Dzień 2. Skuteczne pozyskiwanie klientów przez telefon:

- Jak wykonać pierwszy telefon.
- Jak zdobyć zaufanie rozmówcy.
- Jak przekonać go do spotkania.
- Inne metody pozyskiwania nieruchomości do sprzedaży.

Dzień 3. Spotkanie na nieruchomości:

- Przygotowanie do spotkania.
- Budowanie relacji.
- Zdobywanie zaufania.
- Przekonanie klienta do umowy wyłączności.

Dzień 4. Sprzedaż doradcza:

- Ustalenie potrzeb klienta.
- Określenie niezbędnych czynności na nieruchomości.
- Zakres działań i usług pośrednika związanych ze sprzedażą nieruchomości.
- Ustalenie zasad współpracy.

Dzień 5. Obiekcje klienta przed umową:

- Po co mi pośrednik?
- Co, jeśli sam znajdę kupującego?
- Ja też potrafię wrzucić ogłoszenie do Internetu.
- A co, jeśli pan/pani nie sprzeda?

Dzień 6. Podpisanie umowy o współpracy:

- Wpisanie do umowy zakresu działań pośrednika oraz klienta.
- Umówienie terminów poszczególnych działań na nieruchomości.
- Odczytanie ze zrozumieniem wszystkich paragrafów umowy.
- Wynegocjowanie prowizji pośrednika.

Dzień 7. Strategia sprzedaży nieruchomości:

- Przygotowanie do sprzedaży: nieruchomości, sprzedającego i siebie (agenta).
- Zdefiniowanie klienta kupującego.
- Nowoczesne narzędzia sprzedażowe.

- Czynności przygotowawcze na nieruchomości.

Dzień 8. Social media w służbie pośrednika nieruchomości:

- Social media jako narzędzie wspierające agenta.
- Wideo publikacje.
- Płatny marketing w SM.
- Monitorowanie efektów.

Dzień 9. Treść ogłoszenia:

- Ustalenie kanału komunikacji.
- Usystematyzowanie informacji na temat nieruchomości.
- Sprawdzenie ortografii i interpunkcji przed publikacją.
- Gdzie publikować ogłoszenie?

Dzień 10. Wstępna weryfikacja kupującego:

- Analiza potrzeb kupującego.
- Sprawdzenie możliwości zakupowych.
- Omówienie różnych form zakupu oraz finansowania.
- Zbadanie zdolności kredytowej.

Dzień 11. Przygotowanie do negocjacji:

- Co przygotować na negocjacje.
- Analiza sytuacji.
- Zaplanowanie strategii negocjacyjnej.
- BATNA w czasie negocjacji.

Dzień 12. Negocjacje warunków umowy:

- Pozyskiwanie informacji do negocjacji.
- Opcje negocjacyjne.
- Wymiana zmiennych przetargowych.
- Impas w negocjacjach

Dzień 13. Domykanie sprzedaży:

- Omówienie ostatnich wątpliwości klienta.
- Techniki zamykania sprzedaży.
- Jak rozmawiać z niezdecydowanymi klientami.
- Podsumowanie spotkania i czas na decyzję.

Dzień 14. Ustalenia około zakupowe:

- Spisanie wszystkich ustaleń na Protokole Ustaleń.
- Formalności prawne – dokumenty niezbędne do przeniesienia własności.
- Wyznaczenie realnego terminu transakcji.
- Umówienie notariusza.

Dzień 15. Sfinalizowanie przeniesienia własności:

- Spotkanie u notariusza – czynności po stronie agenta.
- Wydanie nieruchomości i Protokół Zdawczo – Odbiorczy.
- Czynności pozakupowe.
- Rekomendacje.

Walidacja usługi w formie testu 10 pytań jednokrotnego wyboru

Warunki organizacyjne:

Uczestnicy szkolenia będą mieli zapewnione samodzielne stanowisko pracy, otrzymają również materiały, notatnik i długopis. W trakcie szkolenia będą wręczane kolejne materiały typu ćwiczenia, case study.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 105

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 105 Skuteczne pozyskiwanie klientów przez telefon cz.1	Basia Domarus	02-02-2026	10:00	11:30	01:30
2 z 105 prezrwa	Basia Domarus	02-02-2026	11:30	11:45	00:15
3 z 105 Skuteczne pozyskiwanie klientów przez telefon cz.2	Basia Domarus	02-02-2026	11:45	13:15	01:30
4 z 105 przerwa	Basia Domarus	02-02-2026	13:15	13:30	00:15
5 z 105 Skuteczne pozyskiwanie klientów przez telefon cz.3	Basia Domarus	02-02-2026	13:30	15:00	01:30
6 z 105 przerwa	Basia Domarus	02-02-2026	15:00	15:15	00:15
7 z 105 Skuteczne pozyskiwanie klientów przez telefon cz.4	Basia Domarus	02-02-2026	15:15	17:00	01:45
8 z 105 Spotkanie na nieruchomości cz.1	Basia Domarus	03-02-2026	10:00	11:30	01:30
9 z 105 przerwa	Basia Domarus	03-02-2026	11:30	11:45	00:15
10 z 105 Spotkanie na nieruchomości cz.2	Basia Domarus	03-02-2026	11:45	13:15	01:30
11 z 105 przerwa	Basia Domarus	03-02-2026	13:15	13:30	00:15
12 z 105 Spotkanie na nieruchomości cz.3	Basia Domarus	03-02-2026	13:30	15:00	01:30
13 z 105 przerwa	Basia Domarus	03-02-2026	15:00	15:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 105 Spotkanie na nieruchomości cz.4	Basia Domarus	03-02-2026	15:15	17:00	01:45
15 z 105 Sprzedaż doradcza cz.1	Basia Domarus	12-02-2026	10:00	11:30	01:30
16 z 105 przerwa	Basia Domarus	12-02-2026	11:30	11:45	00:15
17 z 105 Sprzedaż doradcza cz.2	Basia Domarus	12-02-2026	11:45	13:15	01:30
18 z 105 przerwa	Basia Domarus	12-02-2026	13:15	13:30	00:15
19 z 105 Sprzedaż doradcza cz.3	Basia Domarus	12-02-2026	13:30	15:00	01:30
20 z 105 przerwa	Basia Domarus	12-02-2026	15:00	15:15	00:15
21 z 105 Sprzedaż doradcza cz.4	Basia Domarus	12-02-2026	15:15	17:00	01:45
22 z 105 Obiekcje klienta przed umową cz.1	Basia Domarus	13-02-2026	10:00	11:30	01:30
23 z 105 przerwa	Basia Domarus	13-02-2026	11:30	11:45	00:15
24 z 105 Obiekcje klienta przed umową cz.2	Basia Domarus	13-02-2026	11:45	13:15	01:30
25 z 105 przerwa	Basia Domarus	13-02-2026	13:15	13:30	00:15
26 z 105 Obiekcje klienta przed umową cz.3	Basia Domarus	13-02-2026	13:30	15:00	01:30
27 z 105 przerwa	Basia Domarus	13-02-2026	15:00	15:15	00:15
28 z 105 Obiekcje klienta przed umową cz.4	Basia Domarus	13-02-2026	15:15	17:00	01:45
29 z 105 Przygotowanie do negocjacji cz.1	Joseph Wera	02-03-2026	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
30 z 105 przerwa	Joseph Wera	02-03-2026	11:30	11:45	00:15
31 z 105 Przygotowanie do negocjacji cz.2	Joseph Wera	02-03-2026	11:45	13:15	01:30
32 z 105 przerwa	Joseph Wera	02-03-2026	13:15	13:30	00:15
33 z 105 Przygotowanie do negocjacji cz.3	Joseph Wera	02-03-2026	13:30	15:00	01:30
34 z 105 przerwa	Joseph Wera	02-03-2026	15:00	15:15	00:15
35 z 105 Przygotowanie do negocjacji cz.4	Joseph Wera	02-03-2026	15:15	17:00	01:45
36 z 105 Negocjacje warunków umowy cz.1	Joseph Wera	03-03-2026	10:00	11:30	01:30
37 z 105 przerwa	Joseph Wera	03-03-2026	11:30	11:45	00:15
38 z 105 Negocjacje warunków umowy cz.2	Joseph Wera	03-03-2026	11:45	13:15	01:30
39 z 105 przerwa	Joseph Wera	03-03-2026	13:15	13:30	00:15
40 z 105 Negocjacje warunków umowy cz.3	Joseph Wera	03-03-2026	13:30	15:00	01:30
41 z 105 przerwa	Joseph Wera	03-03-2026	15:00	15:15	00:15
42 z 105 Negocjacje warunków umowy cz.4	Joseph Wera	03-03-2026	15:15	17:00	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
43 z 105 Social media w służbie pośrednika nieruchomości cz.1	Basia Domarus	16-03-2026	10:00	11:30	01:30
44 z 105 przerwa	Basia Domarus	16-03-2026	11:30	11:45	00:15
45 z 105 Social media w służbie pośrednika nieruchomości cz.2	Basia Domarus	16-03-2026	11:45	13:15	01:30
46 z 105 przerwa	Basia Domarus	16-03-2026	13:15	13:30	00:15
47 z 105 Social media w służbie pośrednika nieruchomości cz.3	Basia Domarus	16-03-2026	13:30	15:00	01:30
48 z 105 przerwa	Basia Domarus	16-03-2026	15:00	15:15	00:15
49 z 105 Social media w służbie pośrednika nieruchomości cz.4	Basia Domarus	16-03-2026	15:15	17:00	01:45
50 z 105 Podpisanie umowy współpracy cz.1	Basia Domarus	17-03-2026	10:00	11:30	01:30
51 z 105 przerwa	Basia Domarus	17-03-2026	11:30	11:45	00:15
52 z 105 Podpisanie umowy współpracy cz.2	Basia Domarus	17-03-2026	11:45	13:15	01:30
53 z 105 przerwa	Basia Domarus	17-03-2026	13:15	13:30	00:15
54 z 105 Podpisanie umowy współpracy cz.3	Basia Domarus	17-03-2026	13:30	15:00	01:30
55 z 105 przerwa	Basia Domarus	17-03-2026	15:00	15:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
56 z 105 Podpisanie umowy współpracy cz.4	Basia Domarus	17-03-2026	15:15	17:00	01:45
57 z 105 Strategia sprzedaży nieruchomości cz.1	Basia Domarus	01-04-2026	10:00	11:30	01:30
58 z 105 przerwa	Basia Domarus	01-04-2026	11:30	11:45	00:15
59 z 105 Strategia sprzedaży nieruchomości cz.2	Basia Domarus	01-04-2026	11:45	13:15	01:30
60 z 105 przerwa	Basia Domarus	01-04-2026	13:15	13:30	00:15
61 z 105 Strategia sprzedaży nieruchomości cz.3	Basia Domarus	01-04-2026	13:30	15:00	01:30
62 z 105 przerwa	Basia Domarus	01-04-2026	15:00	15:15	00:15
63 z 105 Strategia sprzedaży nieruchomości cz.4	Basia Domarus	01-04-2026	15:15	17:00	01:45
64 z 105 Treść ogłoszenia cz.1	Basia Domarus	02-04-2026	10:00	11:30	01:30
65 z 105 przerwa	Basia Domarus	02-04-2026	11:30	11:45	00:15
66 z 105 Treść ogłoszenia cz.2	Basia Domarus	02-04-2026	11:45	13:15	01:30
67 z 105 przerwa	Basia Domarus	02-04-2026	13:15	13:30	00:15
68 z 105 Treść ogłoszenia cz.3	Basia Domarus	02-04-2026	13:30	15:00	01:30
69 z 105 przerwa	Basia Domarus	02-04-2026	15:00	15:15	00:15
70 z 105 Treść ogłoszenia cz.4	Basia Domarus	02-04-2026	15:15	17:00	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
71 z 105 Wstępna weryfikacja kupującego cz.1	Basia Domarus	20-04-2026	10:00	11:30	01:30
72 z 105 przerwa	Basia Domarus	20-04-2026	11:30	11:45	00:15
73 z 105 Wstępna weryfikacja kupującego cz.2	Basia Domarus	20-04-2026	11:45	13:15	01:30
74 z 105 przerwa	Basia Domarus	20-04-2026	13:15	13:30	00:15
75 z 105 Wstępna weryfikacja kupującego cz.3	Basia Domarus	20-04-2026	13:30	15:00	01:30
76 z 105 przerwa	Basia Domarus	20-04-2026	15:00	15:15	00:15
77 z 105 Wstępna weryfikacja kupującego cz.4	Basia Domarus	20-04-2026	15:15	17:00	01:45
78 z 105 Mentalne przygotowanie pośrednika do pracy cz.1	Basia Domarus	21-04-2026	10:00	11:30	01:30
79 z 105 przerwa	Basia Domarus	21-04-2026	11:30	11:45	00:15
80 z 105 Domykanie sprzedaży cz.2	Basia Domarus	21-04-2026	11:45	13:15	01:30
81 z 105 przerwa	Basia Domarus	21-04-2026	13:15	13:30	00:15
82 z 105 Domykanie sprzedaży cz.3	Basia Domarus	21-04-2026	13:30	15:00	01:30
83 z 105 przerwa	Basia Domarus	21-04-2026	15:00	15:15	00:15
84 z 105 Domykanie sprzedaży cz.4	Basia Domarus	21-04-2026	15:15	17:00	01:45
85 z 105 Ustalenia około zakupowe cz.1	Basia Domarus	11-05-2026	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
86 z 105 przerwa	Basia Domarus	11-05-2026	11:30	11:45	00:15
87 z 105 Ustalenia około zakupowe cz.2	Basia Domarus	11-05-2026	11:45	13:15	01:30
88 z 105 przerwa	Basia Domarus	11-05-2026	13:15	13:30	00:15
89 z 105 Ustalenia około zakupowe cz.3	Basia Domarus	11-05-2026	13:30	15:00	01:30
90 z 105 przerwa	Basia Domarus	11-05-2026	15:00	15:15	00:15
91 z 105 Ustalenia około zakupowe cz.4	Basia Domarus	11-05-2026	15:15	17:00	01:45
92 z 105 Sfinalizowanie przeniesienia własności cz.1	Basia Domarus	12-05-2026	10:00	11:30	01:30
93 z 105 przerwa	Basia Domarus	12-05-2026	11:30	11:45	00:15
94 z 105 Sfinalizowanie przeniesienia własności cz.2	Basia Domarus	12-05-2026	11:45	13:15	01:30
95 z 105 przerwa	Basia Domarus	12-05-2026	13:15	13:30	00:15
96 z 105 Sfinalizowanie przeniesienia własności cz.3	Basia Domarus	12-05-2026	13:30	15:00	01:30
97 z 105 przerwa	Basia Domarus	12-05-2026	15:00	15:15	00:15
98 z 105 Sfinalizowanie przeniesienia własności cz.4	Basia Domarus	12-05-2026	15:15	17:00	01:45
99 z 105 Sfinalizowanie przeniesienia własności cz.5	Basia Domarus	13-05-2026	10:00	11:30	01:30
100 z 105 przerwa	Basia Domarus	13-05-2026	11:30	11:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
101 z 105 Sfinalizowanie przeniesienia własności cz.6	Basia Domarus	13-05-2026	11:45	13:15	01:30
102 z 105 przerwa	Basia Domarus	13-05-2026	13:15	13:30	00:15
103 z 105 Sfinalizowanie przeniesienia własności cz.8	Basia Domarus	13-05-2026	13:30	15:00	01:30
104 z 105 przerwa	Basia Domarus	13-05-2026	15:00	15:15	00:15
105 z 105 Walidacja - test wiedzy	-	13-05-2026	15:15	17:00	01:45

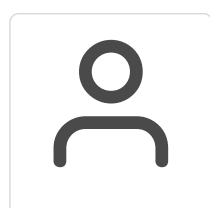
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	9 870,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	9 870,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	94,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	94,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2

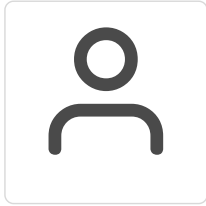


1 z 2

Basia Domarus

Pośrednik w szeroko pojętym obrocie nieruchomościami oraz Certyfikowany Trener Biznesu z doświadczeniem od 10 lat. Pośrednik Roku 2023 oraz handlowiec z urodzenia, wykształcenia i doświadczenia, szlify zdobywała na arenie międzynarodowej. Trenerka prowadząca na co dzień szkolenia z zakresu: sprzedaż, negocjacje, obrót nieruchomości, obsługa klienta, budowanie relacji. Prowadzi szkolenia i konsultacje dla przedsiębiorców i pracowników.

Posiada doświadczenie w postaci przeprowadzenia ponad 240 godzin szkoleń o podobnej tematyce dla MŚP i dużych przedsiębiorstw w ostatnich 5 latach od dnia rozpoczęcia wskazanej usługi
b.domarus@gaum.pl



2 z 2

Joseph Wera

Trener trenerów, certyfikowany trener ACI, negocjator z międzynarodową certyfikacją, coach, wykładowca MBA. Praktyk negocjacji, sprzedaży i zarządzania z 30 letnim doświadczeniem w biznesie. W swojej karierze zawodowej przeprowadził kilka tysięcy negocjacji na różnych poziomach biznesowych, zaczynając od umów o wartości kilku tysięcy, po wielomilionowe kontrakty z takimi firmami, jak Makro Cash&Carry, Auchan, Geant, Orlen. Od lat wspiera polski biznes, szkoląc, doradzając lub negocjując w ich imieniu z dużymi korporacjami. Często wynajmowany przez klientów do poprowadzenia w ich imieniu „trudnych” negocjacji, jak i renegotjacji zawartych już umów, osiągając stuprocentową skuteczność. Z pasji i doświadczenia trener od 16 lat. Jako trener i coach zrealizował samodzielnie ponad 2900 dni szkoleniowych (w tym 480 coachingów). Twórca Akademii Negocjatora®, Akademii Trenerów z Pasją® oraz Akademii Sukcesu – System Biznes Know-how®. Przeprowadził podobne usługi szkoleniowe, dla osób dorosłych, w wymiarze ponad 300 godzin w ostatnich 2 latach, licząc wstecz od dnia rozpoczęcia usługi

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma materiały, notatnik i długopis

W trakcie szkolenia będą wręczane materiały typu ćwiczenia, case study.

Warunki uczestnictwa

Do uczestnictwa w usłudze **Akademia Nowoczesnego Pośrednika 2.0** prowadzącej do nabycia kompetencji potrzebne jest: pełnoletność.

Adres

ul. Jarosza Henryka Derdowskiego 9/4

80-319 Gdańsk

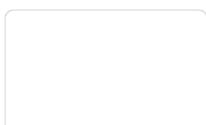
woj. pomorskie

Sala szkoleniowa GAUM

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Joanna Makuch



E-mail j.makuch@gaum.pl

Telefon (+48) 664 494 281