



MAŁOPOLSKIE
STOWARZYSZENIE
POŚREDNIKÓW W
OBROCIE
NIERUCHOMOŚCIA
MI

Brak ocen dla tego dostawcy

Kurs Pośrednika w Obrocie Nieruchomościami. Kurs kończy się egzaminem w formie pisemnej (stacjonarnie). Po zdaniu egzaminu uczestnik otrzymuje certyfikat ukończenia kursu oraz licencję zawodową wydawaną przez Polską Federację Rynku Nieruchomości.

Numer usługi 2025/06/10/184418/2807101

📍 Kraków / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa o charakterze zawodowym

🕒 60 h

📅 06.09.2025 do 16.11.2025

3 653,10 PLN brutto

2 970,00 PLN netto

60,89 PLN brutto/h

49,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Prawo i administracja / Prawo ogólne
Identyfikatory projektów	Małopolski Pociąg do kariery
Grupa docelowa usługi	Osoby chcące zdobyć licencję zawodową z zakresu Pośrednictwa w Obrocie Nieruchomościami.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	04-09-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	60
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Wiedza pokrywająca się z minimum programowym stworzonym przez Polską Federację Rynku Nieruchomości w zakresie Pośrednictwa w Obrocie Nieruchomościami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Programy powstały na bazie profili kompetencyjnych opracowanych przez Europejską Radę Nieruchomości – CEPI z siedzibą w Brukseli. Każdy uczestnik naszego kursu otrzyma praktyczną wiedzę niezbędną do wykonywania zawodu. Zajęcia prowadzone będą w formie wykładów oraz ćwiczeń. Podstawą kursu są umiejętności jakie pozyskają uczestnicy, aby spełnić wymagania stawiane przez pracodawców, a przede wszystkim przez klientów, którzy będą korzystać z usług pośrednictwa czy zarządzania nieruchomościami. Po naszych kursach uczestnicy posiadają kompetencje potrzebne do tworzenia, utrzymywania i rozwoju relacji z klientem, opartych na skutecznej komunikacji i stosowaniu strategii zarządzania relacjami. Uczestnicy pozyskają umiejętności interpretacji kluczowych przepisów prawnych dotyczących zagadnień nieruchomości. W ramach programu kursu położymy również nacisk na zagadnienia techniczne i ekonomiczne, których opanowanie pozwoli w sposób skuteczny i bezpieczny przeprowadzać transakcje na rynku nieruchomości.	Aby zaliczyć pozytywnie test składający się z 50 pytań zamkniętych i 3 pytań otwartych należy zdobyć 70% z maksymalnej liczby punktów (max. 59 punktów). Za każdą prawidłową odpowiedź na pytanie testowe można otrzymać 1 punkt, a za prawidłową odpowiedź w pytaniu opisowym 3 punkty. Maksymalna liczba punktów do zdobycia to 59 pkt.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 1. Czy wydany dokument jest potwierdzeniem uzyskania kwalifikacji w zawodzie?

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza uprawnienia do wykonywania zawodu na danym stanowisku (tzw. uprawnienia stanowiskowe) i jest wydawany po przeprowadzeniu walidacji?

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

Pytanie 5. Czy dokument jest certyfikatem, dla którego wypracowano system walidacji i certyfikowania efektów uczenia się na poziomie międzynarodowym?

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnionych do wydawania dokumentów potwierdzających uzyskanie kwalifikacji, w tym w zawodzie
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Małopolskie Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Małopolskie Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Usługa o charakterze zawodowym

Kształcenie KKZ A.18. - Prowadzenie sprzedaży

Program

- **6 wrzesień 2025** - Działalność zawodowa – promowanie profesjonalizmu - **Elżbieta Prażmowska (6h lekcyjnych)**
- **7 wrzesień 2025** - Realizacja umów z klientami - **Anna Niecikowska (6h lekcyjnych)**
- **20 wrzesień 2025** - Ustalanie stanu prawnego nieruchomości - **Katarzyna Liebersbach- Szarek (7h lekcyjnych)**
- **21 wrzesień 2025** - Ustalanie stanu prawnego nieruchomości cz. II - **Barbara Szarek (5h lekcyjnych)**
- **11 październik 2025** - Dokumentacja techniczna nieruchomości - **Grzegorz Maciejowski (8h lekcyjnych)**
- **12 październik 2025** - Organizacja transakcji cz I - **Dorota Winiarska (8h lekcyjnych)**
- **25 październik 2025** - Organizacja transakcji cz II - **Dorota Winiarska (8h lekcyjnych)**
- **26 październik 2025** - Marketing nieruchomości - **Anna Garlicka- Dubas (4h lekcyjnych)**
- **26 październik 2025** - Zarządzanie biurem - **Monika Gorczyca (3h lekcyjnych)**
- **15 listopad 2025** - Relacje z klientami - **Dominika Dąbrowska (5h lekcyjnych)**
- **16 listopad 2025** - **EGZAMIN**

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 10 Działalność zawodowa – promowanie profesjonaliz mu	-	06-09-2025	09:30	14:00	04:30	Tak
2 z 10 Realizacja umów z klientami	Anna Necikowska	07-09-2025	09:30	14:00	04:30	Tak
3 z 10 Ustalenie stanu prawnego nieruchomość i	Katarzyna Liebersbach- Szarek	20-09-2025	09:30	14:45	05:15	Tak
4 z 10 Ustalenie stanu prawnego nieruchomość i cz. II	Barbara Szarek	21-09-2025	09:30	13:15	03:45	Tak
5 z 10 Dokumentacj a techniczna nieruchomość i	Grzegorz Maciejowski	11-10-2025	09:30	15:30	06:00	Tak
6 z 10 Organizacja transakcji cz I	Dorota Winiarska	12-10-2025	09:30	15:30	06:00	Tak
7 z 10 Organizacja transakcji cz II	Dorota Winiarska	25-10-2025	09:30	15:30	06:00	Tak
8 z 10 Marketing nieruchomość i	Anna Garlicka- Dubas	26-10-2025	09:30	12:30	03:00	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
9 z 10 Zarządzanie biurem	-	26-10-2025	12:30	14:45	02:15	Tak
10 z 10 Relacje z klientami	Dominika Dąbrowska	15-11-2025	09:30	13:15	03:45	Tak

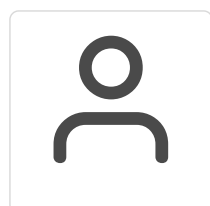
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 653,10 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 970,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	60,89 PLN
Koszt osobogodziny netto	49,50 PLN
W tym koszt walidacji brutto	369,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	300,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	200,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	162,60 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 7



1 z 7

Anna Niecikowska

Adwokat sądowy ze ścisłą specjalizacją w prawie nieruchomości. Wyróżniona nagrodą Prawnik Roku 2024 w plebiscycie organizowanym przez Stowarzyszenie Mieszkanicznik.

Autorka książki Praktyczna umowa najmu mieszkania czyli poradnika dla inwestorów z branży nieruchomości o tym jak podpisać bezpieczną umowę najmu Twojego mieszkania lub domu.

Szkoleniowiec, przeszkoliła już ponad kilkuset pośredników i inwestorów z prawa nieruchomości, szkoląc w Polsce i zagranicą.

Posiada ponad 18 letnie doświadczenie w występowaniu przed sądem, także Najwyższym, skutecznie reprezentując swoich klientów: pośredników nieruchomości, inwestorów, wynajmujących w ponad 200 sprawach sądowych.

Była ekspertem i wykładowcą Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości (PFRN), reprezentując środowisko pośredników podczas rozmów z Ministerstwem Sprawiedliwości, dotyczących zakresu deregulacji zawodu pośrednika.

Od 2021 jest ekspertem i wykładowcą Stowarzyszenia Mieszkanicznik, wspierając wynajmujących w prawnych aspektach najmu.

Swoją wiedzę i doświadczeniem dzieli się publikując artykuły dotyczące rynku nieruchomości w ogólnopolskich czasopismach branżowych jak: Rzeczpospolitej, Gazeta Wyborcza, Magazyn Estate, Lighthouse Magazyn Rynku Nieruchomości Otodom, a także w social mediach (FB, LinkedIn, Instagram).



2 z 7

Katarzyna Liebersbach- Szarek

Właścicielka Biura Nieruchomości Łobzowskie SN - pośrednik posiadający licencję o numerze 546, w zawodzie od 20 lat.

Absolwentka socjologii, ukończyła także studia licencjackie na kierunku Psychologia w biznesie. Szkoleniowiec i trener Małopolskiego Stowarzyszenia Pośredników w obrocie nieruchomościami.

Zajmuje się obrotem nieruchomościami, szkoleniami z zakresu nieruchomości. Na zlecenie przygotowuje również warunki zabudowy i regulacje stanów prawnych.

Zadowolenie i bezpieczeństwo klienta są dla niej najważniejsze.



3 z 7

Anna Garlicka- Dubas

Z szeroko rozumianym rynkiem nieruchomości związana od ponad 20 lat (jako pośrednik nieruchomości, szkoleniowiec, wykładowca, doradca, konsultant i analityk rynku).

Licencję pośrednika nieruchomości zdobyła w 2007 roku, ale już od 2004 rozpoczęła pracę jako pośrednik, tworząc własne biuro nieruchomości. Od 2006 roku była związana zawodowo z Grupą KRN, prowadząc kluczowe dla grupy kapitałowej projekty biznesowe powiązane z nieruchomościami.

Obecnie pracuje jako czynny pośrednik nieruchomości w Agencji Bracia Sadurscy.

W latach 2008-2020 przeprowadziła kilkaset szkoleń branżowych dla pośredników nieruchomości, zarządców i rzeczoznawców. Współpracowała z wieloma szkołami wyższymi (przewodziła wiele zajęć, warsztatów, prelekcji na wielu uczelniach wyższych m.in. UJ, UEK, AGH, WSZiB) oraz stowarzyszeniach (m.in. MSPON, DOSPON, ŚSPON).

W latach 2012-2016 opiekun merytoryczny oraz wykładowca na studiach podyplomowych dla pośredników, zarządców oraz rzeczoznawców w Wyższej Szkole Zarządzania i Bankowości w Krakowie.

W latach 2014-2020 prowadziła zajęcia w zakresie marketingu w ramach kursu zawodowego dla pośredników organizowanego przez Małopolskie Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami.

W swojej karierze zawodowej wielokrotnie udzielała konsultacji - zarówno biur pośrednictwa, jak i firmom zajmującym się obrotem nieruchomościami we własnym zakresie oraz firmom programistycznym oferującym oprogramowanie komputerowe dla biur nieruchomości.

**4 z 7**

Dominika Dąbrowska

licencjonowana pośredniczka nieruchomości (nr licencji 22143) z 13-letnim doświadczeniem w branży i silnym zapleczem marketingowo-sprzedażowym. Specjalizuje się w sprzedaży i zakupie domów, rezydencji oraz zabytkowych dworów i pałaców, również tych objętych ochroną konserwatorską czy obciążonych prawnie. Z powodzeniem realizuje wymagające, wieloetapowe i międzynarodowe transakcje, pracując zarówno z klientami indywidualnymi, jak i inwestorami. Od 18 lat aktywnie działa jako trenerka i prelegentka, prowadząc autorskie szkolenia z zakresu marketingu i sprzedaży nieruchomości oraz szkoląc się i występując na ogólnopolskich i międzynarodowych konferencjach branżowych – od USA po Australię. Twórczyni „Śniadań Branży Nieruchomości” spotkań networkingowych w Krakowie, które z powodzeniem organizuje od 2015 roku. Regularnie zapraszana do podcastów, audycji radiowych i publikacji (m.in. Forbes, The New York Times, Radio Kraków). Posiada dyplom ze Szacowania Nieruchomości, obecnie kontynuuje edukację na Akademii Dziedzictwa, a jej szeroka sieć kontaktów obejmuje ponad 300 aktywnych pośredników w Małopolsce i tysiące agentów w Polsce i za granicą. Prywatnie miłośniczka fotografii, podróży i górskich szlaków. Z pasją łączy biznes z dziedzictwem – wierzy, że każda nieruchomość ma swoją historię, którą warto opowiedzieć właściwym ludziom.

**5 z 7**

Grzegorz Maciejowski

Pośrednik od 15 lat aktywnie działający na rynku. Przede wszystkim zajmuję się pośrednictwem na rynku wtórnym (sprzedaż i wynajem mieszkań). Co więcej, sprzedaż działek i domów nie jest mi obca.

Doświadczenie, które zdobyłem w czasie swojej pracy, pozwala mi angażować się w szeroko pojęty rynek nieruchomości, m.in. przez szkolenie młodego pokolenia pośredników. Prowadzenie trudnych i skomplikowanych transakcji jest moją pasją.

**6 z 7**

Barbara Szarek

Prawniczka, pośredniczka w obrocie nieruchomościami.

Wyszkolenie prawnicze zdobywałam na Uniwersytecie Andrzeja Frycza Modrzewskiego. Swoją wiedzę prawną rozwijałam poprzez praktyki odbyte w kancelariach notarialnych w Krakowie, gdzie miałam możliwość od strony prawnej zgłębiać tematykę związaną z obrotem nieruchomościami – zajmować się aktami notarialnymi, analizą ksiąg wieczystych, ustanawianiem ograniczonych praw rzeczowych oraz procedurami zabezpieczenia transakcji.

Przez pięć lat aktywnie działałam jako pośredniczka w obrocie nieruchomościami, związana z Centrum Doradców Nieruchomości. Swoje umiejętności udoskonalałam podczas szkoleń organizowanych przez Małopolskie Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami i Zarządców Nieruchomości.

**7 z 7**

Dorota Winiarska

Od 2012 roku Dorota Winiarska prowadzi własną działalność gospodarczą Dw Nieruchomości - rozwija się w ramach sektora nieruchomości, a zwłaszcza w branży zakupu, sprzedaży i wyceny nieruchomości.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników po zakończonych zajęciach w ciągu maksymalnie kilku dni otrzyma w formie elektronicznej materiały z zajęć, materiały uzupełniające, potrzebne dokumenty.

Liczba godzin wskazanych w usłudze to liczba godzin dydaktycznych. Liczba godzin zegarowych będzie inna. Liczba godzin zegarowych to 45 godzin.

Warunki uczestnictwa

Wymagane wykształcenie minimum średnie potwierdzone stosownym dokumentem.

Warunki techniczne

Zajęcia stacjonarne nie wymagają posiadania żadnych urządzeń. Na zajęcia on-line uczestnicy łączą się poprzez platformę Zoom, do której niezbędne jest urządzenie (telefon, tablet, laptop) posiadające internet.

Adres

os. Zgody 3/u4
31-949 Kraków
woj. małopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



MSPON

E-mail biuro@mspan.pl

Telefon (+48) 510 823 347