



HANNA HADRYŚ.

Brak ocen dla tego dostawcy

Od zera do Eksperta - wszystko co musisz wiedzieć o kredytach hipotecznych, aby móc sprawnie funkcjonować na rynku finansowym jako EKSPERT - KURS

Numer usługi 2025/06/30/186265/2845900

Zielona Góra / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

24 h

26.11.2025 do 28.11.2025

8 400,00 PLN brutto

8 400,00 PLN netto

350,00 PLN brutto/h

350,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Finanse i bankowość / Finanse i doradztwo finansowe

Grupa docelowa usługi

Kurs przeznaczony jest dla osób, które chcą w sposób rzetelny, skuteczny i profesjonalny poruszać się po rynku finansowym, oferując swoim Klientom najlepiej dopasowane rozwiązania w zakresie kredytów hipotecznych.

Szkolenie skierowane jest w szczególności do:

- doradców finansowych chcących poszerzyć zakres swoich usług o kredyty hipoteczne,
- pośredników kredytowych chcących poszerzyć zakres swoich usług o kredyty hipoteczne,
- osób planujących rozpocząć karierę w branży finansowej lub rozwijać kompetencje w obszarze doradztwa hipotecznego.

Uczestnicy kursu poznają praktyczne aspekty pracy eksperta hipotecznego, nauczą się analizować potrzeby Klientów oraz budować trwałe, oparte na zaufaniu relacje biznesowe.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

6

Data zakończenia rekrutacji

10-11-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

24

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

Celem kursu jest przygotowanie uczestników do samodzielnego i profesjonalnego działania na rynku kredytów hipotecznych. Program obejmuje zarówno wiedzę teoretyczną, jak i praktyczne umiejętności niezbędne do skutecznego doradztwa finansowego.

Po ukończeniu kursu uczestnik będzie potrafił samodzielnie przeprowadzić cały proces doradczy – od analizy potrzeb Klienta po przedstawienie i omówienie optymalnej oferty kredytu hipotecznego.

Uczestnik otrzyma certyfikat potwierdzający zdobytą wiedzę.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykorzystuje podstawową wiedzę z zakresu kredytów hipotecznych	Analizuje wpływ różnych czynników (oprocentowanie, okres kredytowania, wkład własny) na całkowity koszt kredytu hipotecznego	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Porównuje oferty kredytów hipotecznych różnych instytucji finansowych, wskazując ich mocne i słabe strony	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Tworzy symulacje kredytu hipotecznego w oparciu o pozyskane od klienta dane.	Uwzględnia w symulacji różne warianty oprocentowania, okresu spłaty oraz formy rat, analizując ich wpływ na wysokość miesięcznego zobowiązania	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Ocenia zdolność kredytową klienta oraz dostosowuje parametry symulacji do jego możliwości finansowych i potrzeb	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Pozyskuje wiedzę dotyczącą procesu uzyskania dla Klienta kredytu hipotecznego.	Analizuje poszczególne etapy procesu kredytowego (od złożenia wniosku po podpisanie umowy), wskazując potencjalne ryzyka i bariery dla klienta	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Porównuje procedury uzyskania kredytu hipotecznego w różnych instytucjach finansowych, identyfikując różnice w wymaganiach i dokumentacji	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Pozyskanie wiedzy nt. technik sprzedaży usług doradczych	Analizuje skuteczność różnych technik sprzedaży doradczej w zależności od typu klienta i oferowanej usługi	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

Kurs skierowany jest do osób chcących poszerzyć swoją wiedzę w zakresie kredytów hipotecznych.

Uczestnicy kursu otrzymają **skrypty szkoleniowe** niezbędne do nauki oraz utrwalenia zdobytej wiedzy.

Zajęcia realizowane są w **kameralnych grupach, maksymalnie 6-osobowych**, co pozwala na indywidualne podejście do każdego uczestnika.

Różnica pomiędzy ramowym planem a harmonogramem wynika z nieuwzględnienia 30-minutowej przerwy na lunch.

Kurs prowadzony jest w trybie **godzin zegarowych**.

Dzień 1 – Fundamenty wiedzy o kredytach hipotecznych

Zajęcia teoretyczne:

- Wprowadzenie do roli eksperta finansowego (9:00-10:30)
 - Kim jest ekspert finansowy i jaka jest jego rola?
 - Kompetencje twarde i miękkie
 - Etyka i odpowiedzialność zawodowa
- Kredyt hipoteczny - podstawy (10:30-12:30)
 - Definicja i rodzaje kredytów hipotecznych
 - Różnice między kredytem hipotecznym a innymi zobowiązaniami
- Strony uczestniczące w procesie
- Kluczowe pojęcia (13:00-15:30)
- WIBOR/WIRON, marża, RRSO, LTV, zdolność kredytowa
- Rodzaje rat: równe vs malejące
- Koszty dodatkowe: prowizje, ubezpieczenia, opłaty notarialne
- Q&A (15:30-17:00) – teoretyczno-praktyczne, podsumowujące

Zajęcia praktyczne:

- Skupiamy się na wiedzy teoretycznej

Dzień 2 – Proces udzielania kredytu krok po kroku

Zajęcia teoretyczne:

- Proces udzielania kredytów krok po kroku (9:00-11:30)
 - Od wniosku do wypłaty środków
 - Wymagane dokumenty
 - Weryfikacja zdolności kredytowej klienta
- Analiza ofert banków (11:30-13:00)
- Praca z kalkulatorami kredytowymi

- RRSO – interpretacja
- Wady i zalety ofert
- Trudne przypadki i nietypowe sytuacje (13:30-16:00) – elementy praktyczne z analizą przypadków

Zajęcia praktyczne:

- Praca z kalkulatorami kredytowymi (część analizy ofert)
- Analiza przypadków klientów (Trudne przypadki i nietypowe sytuacje)

Q&A (16:00-17:00) – mieszane, podsumowujące

Dzień 3 – Praktyka, techniki sprzedażowe i trudne przypadki

Zajęcia teoretyczne:

- Techniki sprzedaży usług doradczych (10:30-12:30)
- Sprzedaż doradcza vs produktowa
- Techniki perswazji i język korzyści
- Najczęstsze błędy – jak ich unikać

Zajęcia praktyczne:

- Praca z klientem (8:00-10:30)
- Zbieranie potrzeb i oczekiwań klienta
- Wywiad kredytowy
- Budowanie relacji i zaufania
- Przygotowanie oferty "szytej na miarę"
- Praca z emocjami i obiekcjami klienta
- Praca w parach: klient-ekspert (12:30-14:30)
- Q&A, podsumowanie szkolenia (15:00-16:00) – praktyczne omówienie doświadczeń
- Walidacja (16:00-17:00) – praktyczna weryfikacja umiejętności

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Fundamenty wiedzy o kredytach hipotecznych	Hanna Hadryś	26-11-2025	09:00	17:00	08:00
2 z 4 Proces udzielania kredytu krok po kroku	Hanna Hadryś	27-11-2025	09:00	17:00	08:00
3 z 4 Praktyka, techniki sprzedażowe i trudne przypadki	Hanna Hadryś	28-11-2025	08:00	15:00	07:00
4 z 4 WALIDACJA	-	28-11-2025	15:00	16:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	8 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	350,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	350,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Hanna Hadryś

Wielokrotnie wyróżniana jako Najlepsza Ekspertka Roku w kategorii kredytów hipotecznych, posiada ponad 17 lat doświadczenia w pośrednictwie finansowym. Dzięki swojej wiedzy, umiejętnościom i rzetelnemu podejściu zbudowała zaufanie setek Klientów, a prowadzone przez nią biuro jest największym i jednym z najbardziej renomowanych punktów doradztwa kredytowego w Zielonej Górze.

Jej praktyczne doświadczenie obejmuje kompleksowe doradztwo w zakresie kredytów hipotecznych, analizy potrzeb finansowych Klientów oraz skuteczne dopasowywanie rozwiązań finansowych, co czyni ją jednym z najbardziej cenionych ekspertów w branży.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy kursu otrzymają skrypt szkoleniowy, karty pracy, wzory dokumentów niezbędne do pracy z Klientem, dostęp do dysku z wiedzą z poszczególnych zakresów. Walidacja będzie polegała na obserwacji uczestników podczas trwania kursu, ponieważ praca eksperta to sztuka zadawania pytań i umiejętność słuchania swojego Klienta, aby relacje które z nim budujemy były pełne zaufania i trwałe.

Adres

ul. Stefana Żeromskiego 1/2
65-001 Zielona Góra

woj. lubuskie

Biuro znajduje się w Zielonej Górze przy ul. Żeromskiego 1/2, w lokalu z wejściem usytuowanym pomiędzy restauracjami „Oliwa i Ogień” oraz „Majima”.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Hanna Hadryś

E-mail hannahadrys@gmail.com

Telefon (+48) 696 914 028