



Marketing i sprzedaż inwestycji deweloperskich – strategie kampanii online z wykorzystaniem AI

Numer usługi 2025/07/09/186483/2867031

6 600,00 PLN brutto
6 600,00 PLN netto
178,38 PLN brutto/h
178,38 PLN netto/h

MOJAINWESTYCJA.
PL SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

28 ocen

📍 Radawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 37 h

📅 12.11.2025 do 14.11.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Grupa docelowa szkolenia „Marketing i sprzedaż inwestycji deweloperskich – strategie kampanii online z wykorzystaniem AI” to: właściciele, zarząd i menedżerowie firm deweloperskich, specjaliści ds. marketingu i sprzedaży nieruchomości, pracownicy agencji marketingowych obsługujących branżę nieruchomości, agenci i pośrednicy chcący wykorzystać AI w pozyskiwaniu klientów oraz osoby zainteresowane nowoczesnymi technologiami w promocji inwestycji. Uczestnicy powinni znać podstawy marketingu online i poszukiwać nowoczesnych narzędzi zwiększających efektywność kampanii reklamowych i sprzedażowych.

Minimalna liczba uczestników

30

Maksymalna liczba uczestników

100

Data zakończenia rekrutacji

11-11-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

37

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat ISO 21001: 2018 Organizacje edukacyjne – „Systemy zarządzania dla organizacji edukacyjnych – wymagania ze wskazówkami dotyczącymi użytkowania”

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przekazanie uczestnikom praktycznej wiedzy i umiejętności w zakresie skutecznego planowania, realizacji i optymalizacji kampanii marketingowych online dla inwestycji deweloperskich z wykorzystaniem narzędzi AI. Uczestnicy poznają najnowsze strategie marketingowe, nauczą się wykorzystywać sztuczną inteligencję do analizy rynku, generowania leadów i automatyzacji procesów sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie aktualne trendy w marketingu online inwestycji deweloperskich.	Uczestnik poprawnie identyfikuje i omawia najważniejsze trendy oraz narzędzia AI w marketingu inwestycji.	Test teoretyczny
Potrafi zaplanować i przeprowadzić kampanię marketingową z wykorzystaniem narzędzi AI.	Samodzielnie opracowuje i prezentuje projekt kampanii online z zastosowaniem AI.	Test teoretyczny
Umie zastosować sztuczną inteligencję do analizy rynku, targetowania i generowania leadów.	Prawidłowo dobiera narzędzia analityczne i automatyzujące do konkretnych celów marketingowych.	Test teoretyczny
Zna narzędzia automatyzujące procesy sprzedaży i marketingu oraz potrafi je wdrożyć w praktyce.	Analizuje i interpretuje wyniki przykładowych kampanii oraz proponuje działania optymalizacyjne.	Test teoretyczny
Potrafi optymalizować działania promocyjne, analizując wyniki kampanii i wyciągając wnioski.	Identyfikuje mocne i słabe strony prowadzonych działań promocyjnych na podstawie przedstawionych danych.	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?

Program

Dzień 1

Godziny zajęć: 9:00–23:00

Prowadzący: Paweł Preisner

Miejsce: Bacówka Radawa&SPA

9:00–9:15 Wprowadzenie do szkolenia: powitanie uczestników, przedstawienie programu oraz celów szkolenia. **(15 min) - Paweł Preisner**

9:15–10:00 Wybór metody sprzedaży i jej wpływ na rentowność **(45 min) - Paweł Preisner**

- Omówienie różnych metod sprzedaży: własna, pośrednia, łączona
- Analiza wpływu na rentowność
- Koszty, progi rentowności, model rozliczenia
- Budżet marketingowy, zasady zgłaszania klientów
- Ćwiczenie: Analiza rentowności wybranej metody sprzedaży

10:00 – 11:00 Dział sprzedaży – kompetencje, rekrutacja, zasady rozliczeń **(1h) - Paweł Preisner**

- Budżet sprzedaży, minima sprzedażowe
- Wynagrodzenie, prowizje, forma umowy
- Metody weryfikacji wyników sprzedaży
- Ćwiczenie: Tworzenie struktury wynagrodzeń

11:00–11:15 Przerwa kawowa **(15 min)**

11:15–12:00 Zakres obowiązków działu sprzedaży **(45 min) – Paweł Preisner**

- Kluczowe zadania i standardy obsługi klienta
- Monitorowanie wyników
- Ćwiczenie: Tworzenie checklisty obowiązków

12:00-13:00 Materiały niezbędne do otwarcia sprzedaży **(1h) – Paweł Preisner**

- Dokumentacja sprzedażowa i prawna
- Harmonogram płatności, procedury notarialne, podatki
- Koszty utrzymania, prognoza wyników z najmu
- Polityka cenowa, odbiór lokalu, gwarancje
- Elementy wizualne i ekologiczne
- Ćwiczenie: Przygotowanie listy dokumentów

13:00–14:00 Przerwa obiadowa **(1h)**

14:00–15:00 Polityka cenowa inwestycji deweloperskiej **(1h) – Paweł Preisner**

- Korelacja ceny do dynamiki sprzedaży
- Progresywne podnoszenie cen, brak rabatowania

15:00-15:30 Wybór momentu rozpoczęcia sprzedaży **(30 min) – Paweł Preisner**

- Strategie startu sprzedaży i wpływ harmonogramu budowy

15:30 – 16:00 Perswazja w procesie sprzedaży **(30 min) – Paweł Preisner**

- Budowanie prestiżu zakupowego
- Ograniczona dostępność, elementy premium
- Brak rezerwacji bezgotówkowej

16:00 – 16:50 Przewagi konkurencyjne i kanały pozyskiwania klientów (50 min) – **Paweł Preisner**

- Analiza rynku, wyróżnienie oferty
- Rozpoznawanie potrzeb klientów
- Skuteczne metody pozyskiwania klientów

16:50–17:00 Przerwa kawowa (10 min)

17:00–17:30 Marketing inwestycji deweloperskich (30 min) – **Paweł Preisner**

- Tworzenie kampanii, ocena efektywności
- Przykłady skutecznych działań
- Ćwiczenie: Planowanie budżetu kampanii

17:30 – 18:00 Budowanie relacji z klientem i domykanie sprzedaży (30 min) – **Paweł Preisner**

- Znaczenie relacji w procesie sprzedaży
- Finalizacja umów, opcje finansowania
- Ćwiczenie: Scenariusz rozmowy zamykającej sprzedaż

18:00 –23:00 Wieczorny networking (3h) – **Paweł Preisner**

- Najlepsze i najtrudniejsze doświadczenia z różnymi metodami sprzedaży.
- Skuteczne strategie motywowania i rozliczania zespołu sprzedażowego.
- Praktyczne aspekty przygotowania dokumentacji i materiałów sprzedażowych.
- Polityka cenowa w praktyce – sukcesy i wpadki.
- Innowacyjne pomysły na pozyskiwanie i utrzymanie klientów.

Dzień 2

9:00–11:00 Dosprzedaż jako narzędzie zwiększania rentowności (2h) – **Paweł Preisner**

- Pakiety wykończeniowe, miejsca parkingowe, dodatkowe usługi
- Ćwiczenie: Strategia dosprzedaży

11:00–13:00 Wykorzystanie sztucznej inteligencji w sieci (2h) – **Maciej Trojnar**

- Czym jest wtyczka czatu i wirtualny asystent na stronie – przegląd rozwiązań.
- Zalety: dostępność 24/7, szybsza obsługa klienta, zbieranie leadów, odpowiadanie na FAQ
- Po co monitorować konkurencję i jakie są z tego korzyści.
- Wykorzystanie GPT do analizy komunikacji, treści i działań konkurencji.

13:00–14:00 Przerwa obiadowa (1h)

14:00–17:00 Wykorzystanie marki w sieci (3h) – **Łukasz Walaszek**

- Budowanie i zarządzanie marką w internecie
- Najlepsze praktyki oraz case studies
- Wykorzystanie różnych platform i formatów treści
- Zastosowanie AI w marketingu
- Tworzenie skutecznej strategii i wdrożenie

17:00–23:00 Wieczorny networking (6h) – **Paweł Preisner**

- Najciekawsze praktyki i pomysły na dosprzedaż (np. pakiety, usługi dodatkowe).
- Wdrażanie AI i automatyzacji w obsłudze klienta – pierwsze kroki, wnioski.
- Monitorowanie konkurencji – skuteczne narzędzia i techniki.
- Budowanie marki deweloperskiej online – przykłady i inspiracje.
- Nowoczesny marketing w branży deweloperskiej – co działa, co nie?

Dzień 3

9:00–12:00 Negocjacje w branży deweloperskiej (3 h) – **Wojciech Woźniczka**

- przygotowanie operacyjne do negocjacji sprzedaży inwestycji deweloperskich
- sztuka otwierania rozmów i prowadzenia ustępstw
- negocjowanie ceny i innych warunków
- techniki obrony ceny i reagowania na zastrzeżenia i obiekcje klientów

- gra negocjacyjna oparta o realny przykład sprzedaży inwestycji deweloperskiej
- techniki zamykania sprzedaży

12:00 – 13:00 Warsztaty negocjacyjne – gra terenowa **(2h)** – **Wojciech Woźniczka**

13:00–14:00 Przerwa obiadowa **(1h)**

14:00–15:00 Podsumowanie i warsztat końcowy **(1h)** – **Paweł Preisner**

- Opracowanie indywidualnych planów wdrożeniowych

15:00 – 18:00 – Walidacja **(3h)** – **Magda Starczuk**

- Test składa się z **30 pytań jednokrotnego lub wielokrotnego wyboru**.
- Do każdego pytania podanych jest kilka możliwych odpowiedzi – należy wybrać **wszystkie poprawne**, jeśli jest ich więcej niż jedna (zawsze podana jest liczba poprawnych odpowiedzi).
- Czas na wykonanie testu: **1 h**.
- Aby pozytywnie zdać test należy mieć **minimum 80%** prawidłowych odpowiedzi.
- Po teście odbędzie się omówienie wyników oraz problematycznych aspektów

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 25

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 25 Wprowadzenie do szkolenia powitanie uczestników, przedstawienie programu oraz celów szkolenia	Paweł Preisner	12-11-2025	09:00	09:15	00:15
2 z 25 Wybór metody sprzedaży i jej wpływ na rentowność	Paweł Preisner	12-11-2025	09:15	10:00	00:45
3 z 25 Dział sprzedaży – kompetencje, rekrutacja, zasady rozliczeń	Paweł Preisner	12-11-2025	10:00	11:00	01:00
4 z 25 Przerwa kawowa	Paweł Preisner	12-11-2025	11:00	11:15	00:15
5 z 25 Zakres obowiązków działu sprzedaży	Paweł Preisner	12-11-2025	11:15	12:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 25 Materiały niezbędne do otwarcia sprzedaży	Paweł Preisner	12-11-2025	12:00	13:00	01:00
7 z 25 Przerwa obiadowa	Paweł Preisner	12-11-2025	13:00	14:00	01:00
8 z 25 Polityka cenowa inwestycji deweloperskiej	Paweł Preisner	12-11-2025	14:00	15:00	01:00
9 z 25 Wybór momentu rozpoczęcia sprzedaży	Paweł Preisner	12-11-2025	15:00	15:30	00:30
10 z 25 Perswazja w procesie sprzedaży	Paweł Preisner	12-11-2025	15:30	16:00	00:30
11 z 25 Przewagi konkurencyjne i kanały pozyskiwania klientów	Paweł Preisner	12-11-2025	16:00	16:50	00:50
12 z 25 Przerwa kawowa	Paweł Preisner	12-11-2025	16:50	17:00	00:10
13 z 25 Marketing inwestycji deweloperskich	Paweł Preisner	12-11-2025	17:00	17:30	00:30
14 z 25 Budowanie relacji z klientem i domykanie sprzedaży	Paweł Preisner	12-11-2025	17:30	18:00	00:30
15 z 25 Wieczorny networking	Paweł Preisner	12-11-2025	18:00	23:00	05:00
16 z 25 Dosprzedaż jako narzędzie zwiększania rentowności	Paweł Preisner	13-11-2025	09:00	11:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 25 Wykorzystanie sztucznej inteligencji w sieci	Maciej Trojnar	13-11-2025	11:00	13:00	02:00
18 z 25 Przerwa obiadowa	Paweł Preisner	13-11-2025	13:00	14:00	01:00
19 z 25 Wykorzystanie marki w sieci	Łukasz Walaszek	13-11-2025	14:00	17:00	03:00
20 z 25 Wieczorny networking	Paweł Preisner	13-11-2025	17:00	23:00	06:00
21 z 25 Negocjacje w branży deweloperskiej	Wojciech Woźniczka	14-11-2025	09:00	12:00	03:00
22 z 25 Warsztaty negocjacyjne – gra terenowa	Wojciech Woźniczka	14-11-2025	12:00	13:00	01:00
23 z 25 Przerwa obiadowa	Paweł Preisner	14-11-2025	13:00	14:00	01:00
24 z 25 Podsumowanie i warsztat końcowy	Paweł Preisner	14-11-2025	14:00	15:00	01:00
25 z 25 Walidacja	-	14-11-2025	15:00	18:00	03:00

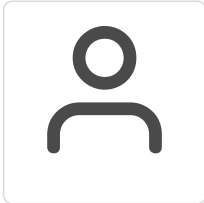
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	178,38 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 4



1 z 4

Wojciech Woźniczka

Wojciech Woźniczka to trener sprzedaży i negocjacji, a także autor książek o tematyce negocjacji i sprzedaży. Jest laureatem konkursu Polish National Sales Awards w kategorii Najlepszy Trener Sprzedaży w Polsce w 2013 roku. Prowadzi szkolenia i coachingi dla firm i osób prywatnych, a także sam inwestuje na rynku nieruchomości.



2 z 4

Paweł Preisner

Paweł Preisner to doświadczony deweloper z 23-letnim stażem, który przez lata budował swoją renomę w branży nieruchomości. Jego pasją jest realizowanie unikalnych inwestycji, które wyróżniają się nie tylko wysoką jakością wykonania, ale również dbałością o detale i nowoczesne podejście do projektowania.

Do tej pory zrealizował ponad 1200 nieruchomości oddanych do użytkowania, a także skutecznie zarządza przestrzenią wynajętą o powierzchni ponad 20 000 m². Paweł Preisner jest właścicielem renomowanej firmy deweloperskiej Szklane Tarasy, Hotelu Bacówka Radawa & SPA*** oraz Wioski Wakacyjnej Radawa, gdzie nadzoruje każdy etap realizacji projektów, dbając o najwyższy standard wykonania i zadowolenie swoich klientów.

Jako praktyk z wieloletnim doświadczeniem, Paweł Preisner doskonale rozumie rynek nieruchomości i inwestycji gruntowych. Jego wiedza z zakresu deweloperki, zarządzania projektami oraz analizy inwestycyjnej stanowi solidną podstawę dla uczestników szkolenia, którzy mogą liczyć na jego wszechstronność i cenne praktyczne wskazówki.

Wykształcenie: WYŻSZE, Uniwersytet Rzeszowski, wydział ekonomii
Kierunek: Zarządzanie i Marketing



3 z 4

Łukasz Walaszek

Łukasz „Yoczook” Walaszek

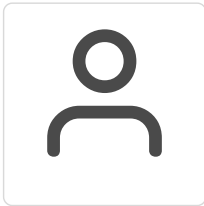
W 2013 roku założył kanał Youtube, na którym zdobył ponad pół miliona subskrypcji, aktualnie emerytowany Youtuber, pracujący w branży Influencer Marketingu.

Współpracował z takimi markami jak Żywiec Zdrój, Hortex, Wydawnictwo Znak, T-Mobile, Playboy, Ministerstwo Zdrowia czy Disney Polska.

Współzałożyciel Agencji Yo4u Fame Profit monetyzującej zasięgi twórców, współtwórca Akademii Youtubera spotkań szkolących nowe pokolenie youtuberów, współpracuje z federacją freak fightową High League, jest konferansjerem w firmie Weshare organizującą Bitwy TikTokerów, oraz członkiem fundacji Wyjść Przed Szereg.

Na co dzień gracz oraz widz youtubowych afer.

Szkolenia/Warsztaty z zakresu produkcji video, budowania społeczności, lokowania produktów, bezpieczeństwa w sieci, budowania rozpoznawalności marki oraz poruszanie się w przestrzeni social-mediów.



4 z 4

Maciej Trojnar

Strateg marketingu nieruchomości | Ekspert optymalizacji budżetów reklamowych

Specjalizuje się w marketingu inwestycji deweloperskich – od projektów butikowych po wieloetapowe osiedla mieszkaniowe. Od lat prowadzi marketing inwestycji deweloperskich w zakresie komunikacji, promocji i budowania silnej obecności w kanałach online i offline. W pracy łączy doświadczenie rynkowe z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi, co pozwala mu znacząco optymalizować koszty i zwiększać efektywność kampanii. Podczas prelekcji pokaże, jak tworzyć skuteczne strategie marketingowe w branży deweloperskiej – z naciskiem na automatyzację działań, content oparty na danych oraz realne przykłady wykorzystania sztucznej inteligencji w codziennej pracy marketera.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W pierwszym dniu szkolenia, każdy uczestnik szkolenia otrzyma materiały dydaktyczne w formie wydrukowanej prezentacji z miejscem do nanoszenia uwag do każdego tematu

Adres

ul. Cicha 30a
37-523 Radawa
woj. podkarpackie

Szkolenie „Marketing i sprzedaż inwestycji deweloperskich – strategie kampanii online z wykorzystaniem AI” odbędzie się w nowoczesnych i komfortowych przestrzeniach konferencyjnych hotelu Bacówka Radawa & SPA. Uczestnicy będą mieli do dyspozycji w pełni wyposażoną salę szkoleniową z dostępem do sprzętu multimedialnego, szybkiego internetu oraz materiałów dydaktycznych. Zajęcia prowadzone będą w formie warsztatowej, z wykorzystaniem prezentacji, case studies oraz pracy w grupach.

Podczas szkolenia przewidziane są przerwy kawowe oraz lunch serwowany w restauracji hotelowej, zapewniający komfortowe warunki do networkingu i wymiany doświadczeń. Po części merytorycznej uczestnicy będą mogli skorzystać ze strefy relaksu i SPA hotelu, co sprzyja integracji i pozwala na regenerację po intensywniej pracy.

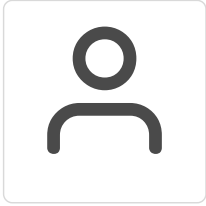
Dzięki połączeniu profesjonalnych treści z przyjazną, sprzyjającą nauce atmosferą, uczestnicy zdobędą praktyczną wiedzę oraz będą mogli nawiązać wartościowe kontakty branżowe.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Justyna Skowronek

E-mail szkolenia.zostandeweloperem@gmail.com

Telefon (+48) 531 356 705