



MARCIN  
ROKOSZEWSKI  
MARSOFT

★★★★★ 4,7 / 5

373 oceny

## Szkolenie sprzedażowe dla agentów w biurze nieruchomości

Numer usługi 2025/07/22/13742/2894832

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

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 22 h

📅 09.09.2025 do 17.09.2025

5 199,92 PLN brutto

5 199,92 PLN netto

236,36 PLN brutto/h

236,36 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Biznes / Sprzedaż

**Grupa docelowa usługi**

Usługa skierowana jest do:

- agentów nieruchomości na różnych etapach kariery – zarówno początkujących, jak i średnio zaawansowanych,
- doradców ds. sprzedaży nieruchomości,
- pośredników nieruchomości pracujących w agencjach lub prowadzących własną działalność gospodarczą,
- osób planujących rozpoczęcie kariery w branży nieruchomości, które chcą poznać realne techniki pozyskiwania klientów i ofert oraz skutecznej sprzedaży.

**Minimalna liczba uczestników**

5

**Maksymalna liczba uczestników**

15

**Data zakończenia rekrutacji**

08-09-2025

**Forma prowadzenia usługi**

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

**Liczba godzin usługi**

22

**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 usługi jest rozwój umiejętności agentów nieruchomości w zakresie planowania celów finansowych, skutecznego pozyskiwania ofert, prowadzenia spotkań z klientami, prezentacji nieruchomości, zamykania transakcji oraz budowania marki osobistej i relacji z klientem.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                                          | Kryteria weryfikacji                                                     | Metoda walidacji                     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|
| Zasady planowania celów finansowych w pracy agenta nieruchomości – liczba i wartość transakcji, czas pracy. | Wyjaśnia zależność między liczbą ofert, czasem pracy a przychodem.       | Obserwacja w warunkach rzeczywistych |
| Przebieg spotkania pozyskowego oraz techniki pracy z obiekcjami klientów.                                   | Opisuje etapy spotkania i przykłady typowych obiekcji klientów.          | Obserwacja w warunkach rzeczywistych |
| Tworzenie skutecznej oferty nieruchomości (opis, zdjęcia, home staging).                                    | Opracowuje przykładową ofertę z elementami marketingowymi.               | Obserwacja w warunkach rzeczywistych |
| Budowanie marki osobistej agenta i obecność w mediach społecznościowych.                                    | Tworzy szkic strategii komunikacji wspierającej profesjonalny wizerunek. | 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

Szkolenie trwa 22 x 45 minut = 16 godz. zegarowych i 30 min. Harmonogram dodatkowo obejmuje przerwy w wymiarze 2 godziny 30 minut. W sumie szkolenie trwa 19 godz. zegarowych.

## Program szkolenia:

### Dzień 1.

- **Organizacja czasu pracy Agenta.**

Ustalenie celów finansowych i praktyczna ścieżka do ich osiągnięcia, z uwzględnieniem ilości i wartości sprzedawanych nieruchomości oraz czasu pracy przy ich sprzedaży. Świadomy Agent zarabia najwięcej.

### Dzień 2.

- **Pozyskiwanie nowych ofert.**

Kilkanaście realnych sposobów na ich pozyskanie, warsztat z zimnych telefonów. Agenci poznają najlepsze dni i godziny na telefon do klientów, by ci chcieli rozmawiać i umawiać się na spotkania.

- **Spotkanie pozyskowe.**

Modelowe spotkanie pozyskowe, z uwzględnieniem spotkania z poleconym klientem oraz z klientem z zimnych telefonów. Praca z obiekcjami klientów i negocjacje warunków współpracy.

- **Praca z ofertą.**

Opracowanie oferty (podstawy fotografii i home stagingu), skuteczny opis i marketing. Co robić kiedy oferta się nie sprzedaje, jak rozmawiać z jej właścicielem.

### Dzień 3.

- **Dzień otwarty.**

Organizacja dnia otwartego, na który przychodzą zainteresowani klienci.

- **Skuteczna prezentacja.**

Praca z Kupującym, badanie jego potrzeb i prezentacja nieruchomości zakończona transakcją. Jakich błędów nie popełniać przy prezentacji nieruchomości. Jak rozmawiać z kupującym o wadach prezentowanej nieruchomości. Jak przeprowadzić rozmowę ze sprzedającym, aby podczas prezentacji nie był nieobecny.

- **Zamknięcie transakcji.**

Relacja z klientem po transakcji, rekomendacje i polecenia, kiedy i jak o nie prosić.

### Dzień 4.

Marka osobista Agenta – czym jest i jakie przynosi korzyści. Social Media bez tajemnic.

Walidacja – obserwacja w warunkach rzeczywistych.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 22

| Przedmiot /<br>temat zajęć                                                                                                                                                                 | Prowadzący      | Data realizacji<br>zajęć | Godzina<br>rozpoczęcia | Godzina<br>zakończenia | Liczba godzin | Forma<br>stacjonarna |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|--------------------------|------------------------|------------------------|---------------|----------------------|
| <div>1 z 22</div> Ustalenie celów finansowych i praktyczna ścieżka do ich osiągnięcia, z uwzględnieniem ilości i wartości sprzedawanych nieruchomości oraz czasu pracy przy ich sprzedaży. | Natalia Drysiak | 09-09-2025               | 10:00                  | 10:45                  | 00:45         | Nie                  |
| <div>2 z 22</div> Ustalenie celów finansowych i praktyczna ścieżka do ich osiągnięcia, z uwzględnieniem ilości i wartości sprzedawanych nieruchomości oraz czasu pracy przy ich sprzedaży. | Natalia Drysiak | 09-09-2025               | 10:45                  | 11:30                  | 00:45         | Nie                  |
| <div>3 z 22</div> Przerwa.                                                                                                                                                                 | Natalia Drysiak | 09-09-2025               | 11:30                  | 11:45                  | 00:15         | Nie                  |
| <div>4 z 22</div> Ustalenie celów finansowych i praktyczna ścieżka do ich osiągnięcia, z uwzględnieniem ilości i wartości sprzedawanych nieruchomości oraz czasu pracy przy ich sprzedaży. | Natalia Drysiak | 09-09-2025               | 11:45                  | 12:30                  | 00:45         | Nie                  |

| Przedmiot /<br>temat zajęć                                                                                                                                                                                                 | Prowadzący      | Data realizacji<br>zajęć | Godzina<br>rozpoczęcia | Godzina<br>zakończenia | Liczba godzin | Forma<br>stacjonarna |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|--------------------------|------------------------|------------------------|---------------|----------------------|
| <div>5 z 22</div> <p>Kilkanaście realnych sposobów na ich pozyskanie, warsztat z zimnych telefonów. Agenci poznają najlepsze dni i godziny na telefon do klientów, by ci chcieli rozmawiać i umawiać się na spotkania.</p> | Natalia Drysiak | 13-09-2025               | 09:00                  | 10:30                  | 01:30         | Tak                  |
| <div>6 z 22</div> <p>Przerwa.</p>                                                                                                                                                                                          | Natalia Drysiak | 13-09-2025               | 10:30                  | 10:45                  | 00:15         | Tak                  |
| <div>7 z 22</div> <p>Modelowe spotkanie pozyskowe, z uwzględnienie m spotkania z poleconym klientem oraz z klientem z zimnych telefonów. Praca z obiekcjami klientów i negocjacje warunków współpracy.</p>                 | Natalia Drysiak | 13-09-2025               | 10:45                  | 12:15                  | 01:30         | Tak                  |
| <div>8 z 22</div> <p>Przerwa.</p>                                                                                                                                                                                          | Natalia Drysiak | 13-09-2025               | 12:15                  | 12:30                  | 00:15         | Tak                  |

| Przedmiot /<br>temat zajęć                                                                                                                                                          | Prowadzący      | Data realizacji<br>zajęć | Godzina<br>rozpoczęcia | Godzina<br>zakończenia | Liczba godzin | Forma<br>stacjonarna |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|--------------------------|------------------------|------------------------|---------------|----------------------|
| <div>9 z 22</div> Opracowanie oferty (podstawy fotografii i home stagingu), skuteczny opis i marketing. Co robić kiedy oferta się nie sprzedaje, jak rozmawiać z jej właścicielem.  | Natalia Drysiak | 13-09-2025               | 12:30                  | 14:00                  | 01:30         | Tak                  |
| <div>10 z 22</div> Przerwa obiadowa.                                                                                                                                                | Natalia Drysiak | 13-09-2025               | 14:00                  | 14:30                  | 00:30         | Tak                  |
| <div>11 z 22</div> Opracowanie oferty (podstawy fotografii i home stagingu), skuteczny opis i marketing. Co robić kiedy oferta się nie sprzedaje, jak rozmawiać z jej właścicielem. | Natalia Drysiak | 13-09-2025               | 14:30                  | 16:00                  | 01:30         | Tak                  |
| <div>12 z 22</div> Organizacja dnia otwartego, na który przychodzą zainteresowani klienci.                                                                                          | Natalia Drysiak | 14-09-2025               | 08:00                  | 09:30                  | 01:30         | Tak                  |
| <div>13 z 22</div> Przerwa.                                                                                                                                                         | Natalia Drysiak | 14-09-2025               | 09:30                  | 09:45                  | 00:15         | Tak                  |

| Przedmiot /<br>temat zajęć                                                                                                                                         | Prowadzący      | Data realizacji<br>zajęć | Godzina<br>rozpoczęcia | Godzina<br>zakończenia | Liczba godzin | Forma<br>stacjonarna |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|--------------------------|------------------------|------------------------|---------------|----------------------|
| 14 z 22 Praca z Kupującym, badanie jego potrzeb i prezentacja nieruchomości i zakończona transakcją. Jakich błędów nie popełniać przy prezentacji nieruchomości i. | Natalia Drysiak | 14-09-2025               | 09:45                  | 11:15                  | 01:30         | Tak                  |
| 15 z 22 Przerwa.                                                                                                                                                   | Natalia Drysiak | 14-09-2025               | 11:15                  | 11:30                  | 00:15         | Tak                  |
| 16 z 22 Jak rozmawiać z kupującym o wadach prezentowane j nieruchomości i. Jak przeprowadzić rozmowę ze sprzedającym , aby podczas prezentacji nie był nieobecny.  | Natalia Drysiak | 14-09-2025               | 11:30                  | 13:00                  | 01:30         | Tak                  |
| 17 z 22 Przerwa obiadowa.                                                                                                                                          | Natalia Drysiak | 14-09-2025               | 13:00                  | 13:30                  | 00:30         | Tak                  |
| 18 z 22 Relacja z klientem po transakcji, rekomendacje i polecenia, kiedy i jak o nie prosić.                                                                      | Natalia Drysiak | 14-09-2025               | 13:30                  | 15:00                  | 01:30         | Tak                  |
| 19 z 22 Marka osobista Agenta – czym jest i jakie przynosi korzyści. Social Media bez tajemnic.                                                                    | Natalia Drysiak | 17-09-2025               | 10:00                  | 10:45                  | 00:45         | Nie                  |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                         | Prowadzący      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| 20 z 22 Marka osobista Agenta – czym jest i jakie przynosi korzyści. Social Media bez tajemnic. | Natalia Drysiak | 17-09-2025            | 10:45               | 11:30               | 00:45         | Nie               |
| 21 z 22 Przerwa.                                                                                | Natalia Drysiak | 17-09-2025            | 11:30               | 11:45               | 00:15         | Nie               |
| 22 z 22 Walidacja – obserwacja w warunkach rzeczywistych .                                      | -               | 17-09-2025            | 11:45               | 12:30               | 00:45         | Nie               |

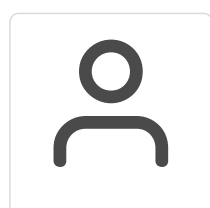
## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 5 199,92 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 5 199,92 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 236,36 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 236,36 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Natalia Drysiak

Licencjonowany pośrednik nieruchomości (nr lic. 22249), absolwentka Wyższej Szkoły Gospodarowania Nieruchomościami i członkini Warszawskiego Stowarzyszenia Pośredników. Od 2017 roku prowadzi własną markę, wcześniej zarządzała zespołem agentów w dużej firmie. Specjalizuje się w pracy z klientami ceniącymi estetykę i funkcjonalność. Prowadzi szkolenia z

technik sprzedaży, pracy na wyłączność i budowania relacji. Występuje na branżowych wydarzeniach jako ekspertka rynku nieruchomości.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają skrypt szkoleniowy przygotowany przez osobę prowadzącą.

## Warunki techniczne

Usługa prowadzona za pośrednictwem technologii MS Teams.

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika:

- system operacyjny: Windows 10 lub nowszy, MacOS lub Linux,
- procesor Intel i5 lub AMD A10,
- minimum 8GB RAM,
- 10 GB wolnego miejsca na dysku,
- kamera internetowa (laptop lub USB),
- słuchawki i mikrofon systemu: Windows, MacOS,
- zalecany drugi monitor,
- minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego to prędkość połączenia co najmniej 10 Mbit/s,
- niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: instalacja aplikacji MS Teams,
- oraz np. Slack (komunikator), każda przeglądarka internetowa.

## Adres

ul. dr. Tadeusza Tyszkiewicza 38  
24-120 Kazimierz Dolny  
woj. lubelskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Paweł Żmudzki**

**E-mail** pawel.zmudzki@itcomplete.pl

**Telefon** (+48) 733 980 015