



2-dniowe WARSZTATY INWESTOWANIA W NIERUCHOMOŚCI

Numer usługi 2025/08/22/28548/2954304

8 900,00 PLN brutto

7 235,77 PLN netto

189,36 PLN brutto/h

153,95 PLN netto/h

WIWN.pl
Orzechowski Spółka
komandytowa

★★★★★ 4,9 / 5

28 ocen

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

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 47 h

📅 17.11.2025 do 01.12.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Finanse i bankowość / Inwestycje
Grupa docelowa usługi	- osobom fizycznym i przedsiębiorcom planującym alokację kapitału w nieruchomości jako formę długofalowej strategii inwestycyjnej, - osobom poszukującym alternatywnych form dywersyfikacji portfela inwestycyjnego, - osobom chcącym świadomie zarządzać procesem zakupu, modernizacji i dalszego wykorzystania nieruchomości (np. wynajem, sprzedaż, rozwój działalności gospodarczej), - inwestorom chcącym podejmować decyzje w oparciu o twarde dane rynkowe, kalkulacje ekonomiczne i analizę ryzyka.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	16-11-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	47
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

Uczestnik po ukończeniu szkolenia:

- Posiada uporządkowaną i praktyczną wiedzę z zakresu analizy rynku nieruchomości, doboru strategii inwestycyjnej, oceny ryzyka oraz wyceny projektów inwestycyjnych.
- Potrafi zaplanować, sfinansować, zorganizować i przeprowadzić proces inwestycyjny obejmujący zakup, modernizację i przygotowanie nieruchomości do sprzedaży lub wynajmu.
- Rozumie zasady zarządzania kapitałem, kosztami inwestycji oraz maksymalizacji zwrotu z zaangażowanych środków.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
• Charakteryzuje typowe cechy sprzedających nieruchomości oraz identyfikuje ich motywacje. • Stosuje skuteczne metody badania rynku lokalnego i analizowania opłacalności inwestycji. • Rozumie znaczenie standardu wykończenia lokalu i jego wpływ na końcową wartość nieruchomości. • Stosuje podstawowe zasady zarządzania projektami inwestycyjnymi w branży nieruchomości. • Zapoznaje się z narzędziem edukacyjnym w postaci Gry Rentier® – symulacji procesów inwestycyjnych. • Korzysta ze „wzoru powodzenia inwestycji” jako narzędzia analitycznego w planowaniu działań inwestycyjnych. • Wskazuje cechy tzw. „nieruchomości wzorcowej” jako modelowego produktu inwestycyjnego. • Definiuje kluczowe etapy remontu nieruchomości z perspektywy inwestora. • Zapoznaje się z rodzajami dokumentacji niezbędnej do realizacji transakcji: umowy pośrednictwa, kredytowe, sprzedaży, załączników notarialnych. • Wskazuje źródła i zasady pozyskiwania finansowania, w tym kredytów hipotecznych i inwestycyjnych.	Uczestnik potrafi wymienić i opisać cztery modele obrotu nieruchomościami.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik jest w stanie scharakteryzować typowe motywacje sprzedających nieruchomości na podstawie przykładowych sytuacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik prawidłowo stosuje metody badania rynku lokalnego na konkretnych przykładach.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik potrafi wyjaśnić wpływ standardu wykończenia lokalu na wartość nieruchomości.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik potrafi zaplanować podstawowy projekt inwestycyjny zgodnie z zasadami zarządzania projektami.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik potrafi zastosować „wzór powodzenia inwestycji” w analizie case study.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje cechy nieruchomości wzorcowej na podstawie opisu lub zdjęć.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
• W ramach kompetencji społecznych: * Uczestnik współdziała w relacji z kontrahentami biznesowymi, w szczególności rozumie zarządzanie emocjami własnymi i innych w procesie planowania działań inwestycyjnych na rynku nieruchomości. * wykazuje się odpowiedzialnością za podejmowane decyzje i dbałością o etyczny wymiar działalności inwestycyjnej. * współpracuje w grupie oraz komunikuje się skutecznie z zespołem i interesariuszami w kontekście analizy nieruchomości.	Uczestnik podejmuje decyzje w oparciu o analizę i argumentację zgodną z etyką zawodową.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik angażuje się w pracę zespołową, aktywnie prezentuje swoje wnioski i argumentuje je.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik podejmuje decyzje inwestycyjne oparte na długofalowych korzyściach środowiskowych i ekonomicznych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik promuje zrównoważone praktyki w gospodarowaniu nieruchomościami.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik zwiększa wartość rynkową nieruchomości, ale również minimalizuje ich ślad węglowy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
• W ramach kompetencji cyfrowych: * nabywa praktyczne kompetencje w zakresie wyszukiwania i analizy informacji online, niezbędnych do oceny ryzyk, trendów i potencjału inwestycyjnego. * samodzielnie planuje oraz ocenia opłacalności inwestycji, tworząc cyfrowe arkusze kalkulacyjne i analizy finansowe (ROI, IRR). * uwzględnia bezpieczeństwo cyfrowe i ochronę danych w działalności inwestycyjnej.	Uczestnik pracuje z danymi oraz narzędziami analitycznymi wymaganymi wobec inwestorów przez rozwój technologii i cyfrową transformację rynku nieruchomości.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik obsługuje arkusze kalkulacyjne i tworzy cyfrowe analizy finansowe.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik zwiększa świadomość zagrożeń i chroni dane klientów oraz partnerów inwestycyjnych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Program Warsztatów WIWN® - Wprowadzenie

1. Wprowadzenie: Strategiczne modele inwestowania w nieruchomości

- Przegląd koncepcji budowania kapitału poprzez inwestycje w nieruchomości w ujęciu długofalowym.
- Analiza modelu rentierskiego jako narzędzia osiągnięcia niezależności finansowej.
- Studium przypadku: plan inwestycyjny prowadzący do osiągnięcia zysków rzędu 2 mln zł w perspektywie 6 lat – założenia, kalkulacje, ryzyka.

2. Analiza rynku nieruchomości

- **Badanie rynku:** Jak sprawdzić, gdzie warto inwestować?
- **Kim są sprzedający?** – jak rozpoznać motywację i sytuację negocjacyjną.
- **Identyfikacja perełek inwestycyjnych** – jak znaleźć okazje, które nie trafiają do ogłoszeń.

3. Strategie inwestycyjne i modele działania

- 4 sprawdzone sposoby obrotu nieruchomościami (flip, podnajem, najem długoterminowy, najem okazjonalny).
- Dobór strategii do celu, kapitału i poziomu zaawansowania.
- Optymalizacja podatkowa i formalna.

4. Zielona transformacja w inwestowaniu w nieruchomości

- Wprowadzenie do zielonej transformacji w sektorze nieruchomości.
- Zielone certyfikaty i systemy oceny budynków.
- Standardy energetyczne i proekologiczne rozwiązania w budownictwie mieszkaniowym.
- Efektywność energetyczna w flipach i najmie – jak zwiększyć wartość nieruchomości zielonym podejściem.
- Planowanie zielonych inwestycji – praktyczne narzędzia i ocena opłacalności.

5. Cyfrowa transformacja w inwestowaniu w nieruchomości

- Wyszukiwanie i analiza informacji online dla inwestora.
- Tworzenie cyfrowych arkuszy kalkulacyjnych i analiz finansowych (ROI, IRR).
- Bezpieczeństwo cyfrowe i ochrona danych w działalności inwestycyjnej.
- Cyfrowe narzędzia do automatyzacji i wsparcia decyzji inwestycyjnych.
- Komunikacja i współpraca online z klientami i partnerami inwestycyjnymi.

6. Standard wykończenia i remont

- Czy warto inwestować w wysoki standard? Analiza kosztów i zysków.
- Jak zorganizować remont krok po kroku.
- Wybór ekipy, harmonogram prac i kontrola jakości.
- Cechy nieruchomości wzorcowej – jak wybrać lokal idealny na flipa.

7. Zarządzanie projektami i symulacja inwestycji

- Jak skutecznie prowadzić projekt inwestycyjny od zakupu do sprzedaży.
- Interaktywna symulacja decyzji inwestycyjnych.
- Wzór powodzenia inwestycji – sprawdź, czy Twój projekt ma sens.

8. Dokumentacja i aspekty formalno-prawne

- Kompletny zestaw dokumentów:
 - Umowa pośrednictwa,
 - Umowa kredytowa,
 - Umowa przedwstępna i sprzedaży,
 - Dokumenty niezbędne do aktu notarialnego.
- Jak czytać i negocjować warunki w umowach.

9. Finansowanie inwestycji

- Wszystko o kredytach: hipotecznych, inwestycyjnych i gotówkowych.
- Jak wybrać najlepszą formę finansowania.
- Współpraca z bankami, doradcami i inwestorami prywatnymi.
- Finansowanie bez wkładu własnego – czy to możliwe?

Bonus: Materiały i wsparcie po szkoleniu

- Książka i audiobook: *„Zarabiaj na nieruchomościach”*.
- Symulator inwestora – narzędzie do ćwiczeń.
- Praktyczne zadania terenowe dostosowane indywidualnie.
- Dostęp do platformy cyfrowej VOD.
- Dostęp do aplikacji cyfrowej do wyszukiwania okazji inwestycyjnych.

Harmonogram:

Wiedza teoretyczna podczas spotkań online w trybie rzeczywistym tj. 6 spotkań x 4 godziny

Terminy: 17-18-19 oraz 24-25-26 listopada, godz. 9:00–13:00

17 listopada – Wprowadzenie i fundamenty inwestowania

- Czym jest flipowanie?
- Wzór powodzenia inwestycji
- Droga do rentierstwa
- Jak inwestować bez doświadczenia?
- Cechy skutecznego inwestora

18 listopada – Badanie rynku i analiza ofert

- Strategie inwestycyjne
- Kto publikuje ogłoszenia – profil sprzedającego
- Jak znaleźć okazję inwestycyjną?
- Analiza ogłoszeń z rynku lokalnego
- Cechy nieruchomości wzorcowej

19 listopada – Finanse i dokumenty

- Sposoby finansowania inwestycji (gotówka vs kredyt)
- Kredyty inwestycyjne – podstawy
- Umowa kredytowa – jak czytać i negocjować
- Dokumenty: umowy pośrednictwa, przedwstępna, remontowa
- Wyczenia opłacalności inwestycji

24 listopada – Remont i standardy

- Jak wykańczać mieszkania: tanio vs luksusowo
- Dlaczego warto inwestować w wyższy standard?
- Organizacja i harmonogram remontu
- Zarządzanie ekipą remontową
- Zasady kalkulacji kosztów remontu

25 listopada – Zarządzanie projektem i sprzedaż

- Zarządzanie czasem w inwestycjach
- Etapy inwestycji i ich kontrola
- Umowa z agencją, negocjacje, sprzedaż
- Przygotowanie mieszkania do sprzedaży
- Techniki sprzedaży nieruchomości

26 listopada – Symulacje, błędy, pytania i odpowiedzi

- Symulacja inwestowania – case study
- Studium przypadków – analiza flipów uczestników
- Najczęstsze błędy i jak ich unikać
- Sesja pytań i odpowiedzi
- Przygotowanie do etapu stacjonarnego

ETAP II – Warsztaty stacjonarne (2 dni – 21 h)

Terminy: 30 listopada (10:00–21:00), 01 grudnia (09:00–19:00) + 2h egzamin (19.00-21.00)

Dzień 1 – 30 listopada (10:00–21:00)

1. **10:00–11:30** – Strategia inwestowania: jak w 6 lat zarobić 2 mln?
2. **11:30–12:30** – Badanie rynku i analiza ofert lokalnych
3. **12:30–13:30** – Analiza cyfrowych trendów w sektorze nieruchomości i ich wpływ na strategie inwestycyjne
4. **13:30–14:30** – Przerwa
5. **14:30–16:30** – Cechy osoby sprzedającej, nieruchomość wzorcowa
6. **16:30–17:30** – Wykorzystanie narzędzi cyfrowych do oceny ryzyka i potencjału inwestycyjnego
7. **17:30–19:00** – 4 sposoby obrotu nieruchomościami
8. **19:00–21:00** – Jak wykańczać mieszkanie – wysoki standard w praktyce

Dzień 2 – 01 grudnia (9:00–19:00)

1. **9:00–10:00** – Planowanie remontu – krok po kroku
2. **10:00–11:00** – Wszystko o kredytach i finansowaniu (analiza, wyliczenia)
3. **11:00–12:00** – Umowy i dokumentacja: wzory, checklisty, procedury
4. **12:00–13:00** – Przerwa
5. **13:00–14:00** – Zarządzanie projektem inwestycyjnym
6. **14:00–15:00** – Włączenie zasad gospodarki o obiegu zamkniętym (GOZ) do praktyki inwestycyjnej i modernizacji budynków
7. **15:00–16:00** – Promowanie energooszczędnych technologii i odnawialnych źródeł energii w procesie zakupu i zarządzania nieruchomością
8. **16:00–18:30** – Warsztaty praktyczne w terenie
9. **18:30–19:00** – Q&A-pytania i odpowiedzi, podsumowanie
10. **19:00–21:00** – Egzamin /walidacja - Test wiedzy generowany automatycznie na platformie szkoleniowej bez udziału prowadzącego szkolenie.

Szkolenie przyczynia się również do zdobycia kompetencji społecznych. Usługa kończy się nabyciem zielonych i cyfrowych kompetencji.

Warsztaty Inwestowania w Nieruchomości przyczyniają się do **podwyższenia wiedzy w kontekście rozwoju kompetencji w zakresie transformacji cyfrowej**. Szkolenie odpowiada na potrzeby wynikające z transformacji sektora budowlanego i inwestycyjnego w kierunku cyfryzacji, automatyzacji procesów oraz zielonego podejścia do projektowania i eksploatacji nieruchomości. Szkolenie przekazuje wiedzę i umiejętności, które bezpośrednio mogą wesprzeć we wdrażaniu nowoczesnych praktyk w sektorze budownictwa i projektowania inżynierskiego, w tym: transformację cyfrową i zarządzanie danymi, poprzez wykorzystanie cyfrowych narzędzi analitycznych (np. arkusze ROI, IRR), obsługę narzędzi typu VOD i aplikacji inwestycyjnych (np. Podkluczyk.pl) wspomagających podejmowanie decyzji na podstawie danych, bezpieczeństwo cyfrowe i zarządzanie informacją w ramach usług inwestycyjnych.

Zdobycie wiedzy nt. zielonej transformacji i optymalizacji środowiska poprzez wiedzę na temat planowania inwestycji w sposób zrównoważony pod kątem emisji CO₂ oraz kosztów materiałowych – zgodnie z zasadą optymalizacji śladu węglowego. Poznanie strategii stosowania Symulacji i automatyzacji decyzji: poprzez zastosowanie symulatora inwestora jako narzędzia edukacyjnego, odwzorowującego automatyczne podejmowanie decyzji inwestycyjnych, analizę przypadków i modelowanie zachowań rynkowych – co sprzyja rozwijaniu kompetencji cyfrowego planowania.

Ponadto, w zakres szkolenia wchodzi również wiedza z zakresu:

- **Zarządzania projektami techniczno-inwestycyjnymi:** co pozwoli nabyć Uczestnikowi szkolenia wiedzę z zakresu kompleksowego prowadzenia projektów inwestycyjnych w cyklu: zakup – remont – sprzedaż lub wynajem. Pogłębiona zostanie wiedza z zakresu, jak optymalnie zarządzać kosztami i harmonogramami inwestycyjnymi, co jest kluczowe dla efektywnego wykorzystania technologii cyfrowych i automatyzacji.

Oprócz w/w zagadnień, szkolenie zawiera wiedzę, pozwalającą na poszerzenie kompetencji kadry w kontekście:

- rozwój umiejętności menedżerskich, analitycznych i projektowych, niezbędnych do zarządzania procesami inwestycyjnymi w środowisku cyfrowym,
- nabycie umiejętności wykorzystywania danych i algorytmów do podejmowania decyzji inwestycyjnych – co wpisuje się w założenia automatyzacji procesów pomocniczych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 9 Wprowadzenie i fundamenty inwestowania	Wojciech Orzechowski	17-11-2025	09:00	13:00	04:00	Nie
2 z 9 Badanie rynku i analiza ofert	Wojciech Orzechowski	18-11-2025	09:00	13:00	04:00	Nie
3 z 9 Finanse i dokumenty	Wojciech Orzechowski	19-11-2025	09:00	13:00	04:00	Nie
4 z 9 Remont i standardy	Wojciech Orzechowski	24-11-2025	09:00	13:00	04:00	Nie
5 z 9 Zarządzanie projektem i sprzedaż	Wojciech Orzechowski	25-11-2025	09:00	13:00	04:00	Nie
6 z 9 Symulacje, błędy, pytania i odpowiedzi	Wojciech Orzechowski	26-11-2025	09:00	13:00	04:00	Nie
7 z 9 Warsztaty stacjonarne - Dzień 1 - Strategia inwestowania	Wojciech Orzechowski	30-11-2025	10:00	21:00	11:00	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
8 z 9 Warsztaty stacjonarne - Dzień 2 - Aspekty prawno- podatkowe	Wojciech Orzechowski	01-12-2025	09:00	19:00	10:00	Tak
9 z 9 Egzamin/wali- dacja	Wojciech Orzechowski	01-12-2025	19:00	21:00	02:00	Nie

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	8 900,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 235,77 PLN
Koszt osobogodziny brutto	189,36 PLN
Koszt osobogodziny netto	153,95 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Wojciech Orzechowski

Wojciech Orzechowski to ekonomia, nieruchomości, coaching, mentoring osobisty, finanse Wojciech Orzechowski - Biznesmen, Inwestor, Mentor. Twórca Warsztatów Inwestowania w Nieruchomości – WIWN.pl®. Autor książek „Zarabiaj na Nieruchomościach”, „Wszystko o FLIPACH – 200 Pytań do Eksperta” oraz Symulatora inwestowania w nieruchomości „Rentier®”. Zapraszany do telewizji TVN, Polsat i DOMO+ w roli eksperta na rynku nieruchomości. Członek Stowarzyszenia Mieszkanicznik, prelegent na Kongresach Stowarzyszenia Mieszkanicznik (WIWN® uzyskał status Złotego Sponsora na Kongresie Mieszkanicznika 2018). Organizator Największej w Polsce Konferencji dotyczącej Inwestowania w nieruchomości – Maraton WIWN® www.maratonwiwn.pl – która w styczniu 2019 roku zgromadziła 1000 inwestorów w auli Uniwersytetu Medycznego w Łodzi. Wieloletni Prezes Zarządu Wspólnoty Piotrkowska 270 (16- piętrowy wieżowiec w Łodzi). wyższe Działa na rynku usług nieruchomości od 2007 roku. Ponadto zakres Warsztatów Inwestowania W Nieruchomości WIWN® został oparty na autorskiej koncepcji Wojciecha Orzechowskiego, który jest przede

wszystkim praktykiem, twórcą książek na temat zarabiania na nieruchomościach, bloga o tej samej tematyce, największej konferencji Maraton WIWN, zrzeszającej na każdym wydarzeniu ponad 1000 osób, symulatora gry Rentier® oraz ogólnopolskich rozgrywek inwestowania w nieruchomości. Członek wielu stowarzyszeń, prelegent na wydarzeniach poświęconych nieruchomościom.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik po szkoleniu otrzyma dostęp do:

- platforma wiedzy edukacyjnej VOD na cały rok szkoleniowy
- zestaw materiałów szkoleniowych
- komplet umów
- komplet narzędzi
 - książka i audiobook: „Zarabiasz na nieruchomościach”
 - symulator inwestora – narzędzie do ćwiczeń
 - konsultacje z mentorem i liderem regionalnym
 - praktyczne zadania terenowe dostosowane indywidualnie.

Warunki techniczne

1. Spotkania online w trybie online w czasie rzeczywistym - każda osoba będzie miała dostęp do grupy
2. Zajęcia stacjonarne w sali szkoleniowej hotelu AIR Port Okęcie:

Sala została zaprojektowana z myślą o spotkaniach biznesowych i szkoleniach, zapewniając idealne warunki do intensywnej, dwudniowej pracy warsztatowej. Przestronność i komfort – sala o odpowiedniej powierzchni, która zapewnia wygodne miejsce dla wszystkich uczestników, umożliwiając swobodną pracę indywidualną oraz w grupach. Ustawienie stolików – elastyczne ustawienie stolików i krzeseł, które można dostosować do charakteru zajęć (np. układ szkolny, podkowa, stoliki warsztatowe). Nowoczesny sprzęt multimedialny – duży ekran lub projektor oraz nagłośnienie, co ułatwia prowadzenie prezentacji, wyświetlanie materiałów szkoleniowych i interaktywne sesje.

3. Dostęp do platformy edukacyjnej VOD na cały rok.

Adres

ul. Komitetu Obrony Robotników 24/-
02-148 Warszawa
woj. mazowieckie

Szkolenie odbędzie się w Airport Hotel Okęcie, nowoczesnym obiekcie oddalonym zaledwie o 1 km od Lotniska Chopina w W-wie i ok. 15 minut od centrum miasta. Doskonała lokalizacja zapewnia dogodny dojazd zarówno uczestnikom lokalnym, jak i przyjezdnym spoza stolicy.

Szkolenie odbędzie się w jednej z 17 klimatyzowanych sal, wyposażonych w sprzęt multimedialny (projektory z ekranami, wysokiej klasy nagłośnienie, mikrofony bezprzewodowe), flipcharty, szybkie Wi-Fi (w całym obiekcie) oraz pełną infrastrukturę do prowadzenia szkoleń i prezentacji, w tym w szczególności: telewizory LCD, laptopy, odtwarzacze DVD, drukarki/kserokopiarki. Sale posiadają również klimatyzację, dostęp do światła dziennego z możliwością pełnego zaciemnienia oraz dźwiękoszczelne okna, co gwarantuje komfortową akustykę i warunki pracy.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

- Wi-fi
- Sala, zaprojektowana z myślą o spotkaniach biznesowych i szkoleniach, zapewnia odpowiednie warunki.

Kontakt



Aneta Maria Nagler

E-mail aneta.nagler@wiwn.pl

Telefon (+48) 604 078 078