



UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

331 ocen

Unico Marketing: Masterclass Home Staging – szkolenie z profesjonalnej stylizacji wnętrz i budowania biznesu w branży nieruchomości

Numer usługi 2025/09/17/160223/3014317

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 50 h

📅 12.01.2026 do 16.01.2026

5 600,00 PLN brutto

5 600,00 PLN netto

112,00 PLN brutto/h

112,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób zainteresowanych przygotowaniem nieruchomości do sprzedaży i wynajmu oraz rozwijaniem działalności w branży stylizacji i projektowania wnętrz. W szczególności do pośredników, agentów i zarządców nieruchomości chcących podnosić wartość rynkową ofert, architektów, projektantów i dekoratorów wnętrz poszerzających zakres usług o home staging, inwestorów i flipperów nieruchomości zwiększających rentowność inwestycji, właścicieli mieszkań na wynajem, hoteli i apartamentów pragnących poprawić atrakcyjność obiektów, a także specjalistów z branży deweloperskiej oraz osób indywidualnych poszukujących nowej, kreatywnej ścieżki zawodowej związanej z rynkiem nieruchomości i stylizacją wnętrz.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	11-01-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	50
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

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego i skutecznego realizowania usług home stagingowych – od analizy przestrzeni, przez planowanie stylizacji i przygotowanie materiałów promocyjnych, aż po współpracę z fotografem i prezentację nieruchomości. Usługa prowadzi do stworzenia oferty usługowej, zaplanowania działań marketingowych oraz zastosowania technik stylizacji wnętrz z uwzględnieniem budżetu, ergonomii i zasad kompozycji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą na temat procesu home stagingu	- wymienia etapy procesu home stagingu	Test teoretyczny
	- wymienia podstawowe zasady ergonomii i kompozycji przestrzeni	Test teoretyczny
	- wymienia sposoby optycznego powiększania i strefowania wnętrza	Test teoretyczny
Dobiera kolory, wyposażenie i akcenty stylizacyjne z uwzględnieniem przykładowej inwestycji	- projektuje przykładową paletę kolorystyczną i moodboard w programie Canva	Analiza dowodów i deklaracji
	- wskazuje zasady stylizacji dla różnych pomieszczeń (room by room)	Test teoretyczny
	- opisuje techniki declutteringu przykładowego wnętrza	Test teoretyczny
Planuje stylizację przykładowej inwestycji oraz przygotowuje listę zakupową	- opracowuje listę zakupową uwzględniającą funkcje pomieszczeń	Test teoretyczny
	- określa budżet i priorytety zakupowe	Test teoretyczny
	- wskazuje działania organizacyjne przygotowania mieszkania do stylizacji	Test teoretyczny
	- ustawia meble i dekoracje zgodnie z planem i zasadami home stagingu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych Wywiad swobodny
Wykonuje stylizację mieszkania i współpracuje przy sesji zdjęciowej nieruchomości.	- proponuje dodatkowe tekstylia, oświetlenie i dodatki dopasowane do charakteru wnętrza	Wywiad ustrukturyzowany Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	- współpracuje z fotografem, proponując ujęcia i kadry	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opracowuje ofertę usług home stagingowych oraz przygotowuje plan rozwoju i wdrożenia.	- opisuje modele wyceny i zakres usług w zależności od rodzaju klienta (klient indywidualny / inwestor)	Test teoretyczny
	- przedstawia różnice w obsłudze klienta indywidualnego i inwestora	Test teoretyczny
	- przygotowuje strukturę oferty home stagera	Analiza dowodów i deklaracji
Planuje działania promujące usługi home stagingowe w mediach społecznościowych.	- opracowuje własne BIO home stagera na potrzeby mediów społecznościowych	Analiza dowodów i deklaracji
	- tworzy mini-plan treści oparty na czterech filarach komunikacji	Analiza dowodów i deklaracji
	- przygotowuje przykładowy materiał promujący inwestycję (rolka video)	Analiza dowodów i deklaracji

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

Dzień 1 – Fundamenty stylizacji i home stagingu cz. 1

Wprowadzenie i proces home stagingu

- Różnice między home stagingiem a projektowaniem wnętrz
- Psychologia kupującego i marketing sensoryczny
- Analiza nieruchomości – mocne i słabe strony
- Jak prezentować wartość stagingu klientowi i inwestorowi

Ergonomia i zasady projektowania

- Strefowanie i proporcje
- Optyczne powiększanie przestrzeni
- Ustawienie mebli i zasady kompozycji
- Zasady ergonomii jako element zwiększający wartość rynkową nieruchomości

Kolory i nastrój we wnętrzu

- Psychologia koloru i łączenie barw
- Tworzenie palet i akcentów kolorystycznych
- Moodboard – ćwiczenia w Canvie
- Moodboard jako narzędzie do komunikacji z klientem i promocji oferty

Dzień 2 – Fundamenty stylizacji i home stagingu cz. 2

Stylizacja pomieszczeń

- Wytyczne room by room (salon, sypialnia, kuchnia, łazienka, przedpokój)
- Dobór mebli, tekstyliów, dekoracji i oświetlenia
- Decluttering i budowanie klimatu
- Stylizacja jako narzędzie do zwiększania atrakcyjności w ogłoszeniach

Plan stylizacji i lista zakupowa

- Planowanie zakupów – optymalizacja budżetu
- Projekt grupowy: lista zakupowa i plan przygotowania mieszkania
- Logistyka i przygotowanie do dnia praktycznego
- Tworzenie list zakupowych jako element transparentności wobec klienta

Walidacja efektów uczenia się | Test teoretyczny, analiza dowodów i deklaracji

Dzień 3 – Zajęcia praktyczne: stylizacja i fotografia

Stylizacja wnętrza: ustawienie mebli, detale i dekoracje

- Przygotowanie mieszkania do sesji zdjęciowej

Stylizacja wnętrza: warsztat fotograficzny

- Współpraca z fotografem: kadry, światło, perspektywa
- Warsztat fotograficzny: zdjęcia „hero” i krótkie ujęcia wideo
- Podsumowanie efektów pracy grup i feedback trenera

Walidacja efektów uczenia się | Obserwacja w warunkach rzeczywistych, wywiad swobodny, wywiad ustrukturyzowany

Dzień 4 – Biznes i strategia rozwoju usług

Oferta i wycena

- Modele wyceny: konsultacje, raporty, staging kompleksowy
- Różnice w pracy z klientem prywatnym i inwestorem
- Tworzenie własnej oferty krok po kroku

Umowy i automatyzacja

- Brief, harmonogram i umowa – co powinny zawierać
- Automatyzacja procesów: checklisty, szablony, KisList

Rozwój i pozycjonowanie marki

- Jak zbudować portfolio na start
- Storytelling i komunikacja z klientem

- Pozycjonowanie jako ekspert na rynku

Podsumowanie i plan wdrożenia

- Indywidualne rekomendacje i plan działania na najbliższe 3 miesiące

Dzień 5 – Marketing w social media

Charakterystyka głównych kanałów (IG/FB/TikTok/LinkedIn)

- 4 filary treści: portfolio, backstage, edukacja, lifestyle
- Ćwiczenia: poprawa BIO, mini-plan treści na 7 dni, nagranie wideo
- Podstawy promocji i dobór budżetu startowego
- Audyt profilu i plan pierwszych publikacji

Walidacja efektów uczenia się | Test teoretyczny, analiza dowodów i deklaracji

Zajęcia praktyczne odbywają się w formie warsztatów w realnej przestrzeni mieszkaniowej. Uczestnicy realizują pełny proces przygotowania nieruchomości do sprzedaży lub wynajmu - od planowania stylizacji, przez aranżację przestrzeni, po wykonanie materiałów fotograficznych.

Część praktyczna stanowi kluczowy etap szkolenia i jest prowadzona pod okiem trenera oraz walidatora obecnego przez cały dzień, który obserwuje przebieg działań uczestników i wspiera ich w prawidłowym stosowaniu zasad ergonomii, kompozycji oraz estetyki.

Uczestnicy korzystają zarówno z urządzeń elektronicznych, jak i elementów wyposażenia wnętrz niezbędnych do stylizacji:

- **Laptop lub komputer** - do przygotowania moodboardów, list zakupowych i materiałów promocyjnych.
- Uczestnicy mogą pracować na własnym sprzęcie, na miejscu dostępne są 3 stanowiska z komputerami udostępnionymi przez organizatora (dla osób, które nie dysponują własnym).
- **Smartfon z aparatem fotograficznym** - wykorzystywany w części fotograficznej (zdjęcia „hero”, kadry reklamowe, krótkie ujęcia wideo). Podczas szkolenia uczestnik korzysta z własnego urządzenia.
- **Materiały do stylizacji wnętrza** - udostępnione przez organizatora: tekstylia, poduszki, dekoracje, oświetlenie, elementy zastawy, kwiaty, itp.

Część praktyczna odbywa się w mieszkaniu pokazowym zlokalizowanym w mieście w którym odbywa się szkolenie.

Zajęcia praktyczne obejmują kilka etapów:

Analiza przestrzeni i plan działań

Uczestnicy oceniają pomieszczenie, określają jego mocne i słabe strony oraz ustalają plan stylizacji zgodny z wybranym stylem.

Realizacja stylizacji wnętrza

Aranżacja przestrzeni, ustawienie mebli, dobór tekstyliów, oświetlenia i dodatków, tworzenie kompozycji kadrów.

Uczestnicy pracują w 3 osobowych grupach, wykorzystując przygotowane zestawy dekoracji.

Sesja fotograficzna

Po zakończeniu stylizacji realizowana jest sesja zdjęciowa we współpracy z fotografem.

Uczestnicy uczą się podstaw kadrów, perspektywy i oświetlenia, a także sposobów prezentacji nieruchomości w ogłoszeniach.

Każdy uczestnik wykonuje ujęcia za pomocą własnego telefonu lub aparatu fotograficznego.

Proces walidacji efektów uczenia się

Walidacja umiejętności uczestników szkolenia przebiega przy zastosowaniu metod testu teoretycznego, analizy dowodów i deklaracji, obserwacji w warunkach rzeczywistych, wywiadu swobodnego oraz wywiadu ustrukturyzowanego.

Proces walidacji został zaplanowany w sposób umożliwiający weryfikację zarówno wiedzy teoretycznej, jak i praktycznych umiejętności uczestników w pełnym zakresie efektów uczenia się.

Walidacja wiedzy teoretycznej

Weryfikacja odbywa się w formie testu teoretycznego obejmującego pytania zamknięte i otwarte z zakresu:

- etapów procesu home stagingu,
- zasad ergonomii, kompozycji i strefowania wnętrz,
- psychologii koloru i zasad doboru palet,
- technik declutteringu i planowania stylizacji,
- modeli wyceny usług i współpracy z klientami.

Walidacja umiejętności projektowych i planistycznych

W tym etapie stosowana jest analiza dowodów i deklaracji. Uczestnicy przygotowują:

- moodboard w programie Canva,
- listę zakupową i plan stylizacji dla przykładowej inwestycji,
- strukturę oferty usługowej,
- BIO zawodowe i mini-plan treści do social media.

Materiały te są gromadzone i przekazywane walidatorowi jako dowody osiągnięcia efektów uczenia się. Walidator ocenia ich zgodność z przyjętymi kryteriami (estetyka, spójność, poprawność merytoryczna, adekwatność do założeń zadania).

Walidacja umiejętności praktycznych

W dniu zajęć praktycznych walidacja odbywa się poprzez **obserwację w warunkach rzeczywistych**, w czasie której uczestnicy samodzielnie aranżują przestrzeń mieszkalną, dobierają elementy wyposażenia, ustawiają meble i dekoracje oraz współpracują z fotografem przy realizacji sesji zdjęciowej.

Walidator jest obecny podczas całego dnia szkoleniowego, monitorując przebieg działań uczestników oraz obserwując ich postępy w zakresie realizacji efektów uczenia się.

Ocenie podlega poprawność zastosowania zasad home stagingu, ergonomii, kompozycji i światła, a także umiejętność współpracy w zespole i komunikacji z fotografem.

Po zakończeniu części praktycznej oraz po prezentacji materiałów marketingowych walidator przeprowadza wywiad swobodny i ustrukturyzowany z uczestnikami. Celem rozmowy jest pogłębienie oceny poziomu zrozumienia procesu home stagingu, umiejętności uzasadniania wyborów estetycznych i funkcjonalnych, a także refleksji nad zastosowaniem zdobytej wiedzy w praktyce zawodowej.

Podsumowanie i dokumentacja walidacji

Walidator opracowuje protokół walidacyjny, w którym odnotowuje uzyskane wyniki, formy dowodów i rekomendacje dotyczące dalszego rozwoju uczestnika.

Uczestnicy zostają poinformowani o wynikach walidacji indywidualnie.

Całkowity czas walidacji wynosi średnio 45 minut na uczestnika.

- Szkolenie prowadzone jest w grupach od 3 do 6 osób.
- Minimalna ilość uczestników potrzebna do realizacji usługi: 3 osoby
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Stanowisko pracy jest wyposażone w komputer PC z oprogramowaniem Canva (wersja podstawowa).
- Uczestnik może pracować na własnym urządzeniu na którym również otrzyma dostęp do oprogramowania
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 50 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności.
- Zajęcia praktyczne: 17 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 33 godzin dydaktycznych
- Przerwy nie wliczają się do godzin usługi.
- Podany termin szkolenia ma charakter orientacyjny. Po zebraniu minimalnej liczby uczestników (3 osoby) termin zostanie uzgodniony, aby jak najlepiej dopasować się do potrzeb grupy.
- Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.
- Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.
- Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

- *Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, kosztów dojazdu i zakwaterowania.*

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 22

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Dzień 1. Wprowadzenie i proces home stagingu (teoria)	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	12-01-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 22 Dzień 1. Ergonomia i zasady projektowania (teoria)	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	12-01-2026	11:00	14:00	03:00
3 z 22 Dzień 1. Przerwa	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	12-01-2026	14:00	14:15	00:15
4 z 22 Dzień 1. Kolory i nastrój we wnętrzu (teoria)	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	12-01-2026	14:15	15:00	00:45
5 z 22 Dzień 1. Ćwiczenie: moodboard w Canva (praktyka)	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	12-01-2026	15:00	17:15	02:15
6 z 22 Dzień 2. Stylizacja pomieszczeń (teoria)	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	13-01-2026	09:00	13:00	04:00
7 z 22 Dzień 2. Przerwa	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	13-01-2026	13:00	13:15	00:15
8 z 22 Dzień 2. Plan stylizacji i lista zakupowa (teoria)	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	13-01-2026	13:15	16:45	03:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 22 Dzień 2. Walidacja efektów uczenia się Test teoretyczny / analiza dowodów i deklaracji	-	13-01-2026	16:45	17:15	00:30
10 z 22 Dzień 3. Stylizacja wnętrza: ustawienie mebli, detale i dekoracje (praktyka)	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	14-01-2026	09:00	13:00	04:00
11 z 22 Dzień 3. Przerwa	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	14-01-2026	13:00	13:15	00:15
12 z 22 Dzień 3. Stylizacja wnętrza: ustawienie mebli, detale i dekoracje (praktyka)	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	14-01-2026	13:15	15:30	02:15
13 z 22 Dzień 3. Stylizacja wnętrza: warsztat fotograficzny (praktyka)	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	14-01-2026	15:30	16:45	01:15
14 z 22 Dzień 3. Walidacja efektów uczenia się Obserwacja w warunkach rzeczywistych / wywiad swobodny / wywiad ustrukturyzowany	-	14-01-2026	16:45	17:00	00:15
15 z 22 Dzień 4. Oferta i wycena (teoria)	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	15-01-2026	09:00	12:00	03:00
16 z 22 Dzień 4. Przerwa	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	15-01-2026	12:00	12:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 22 Dzień 4. Umowy i automatyzacja (teoria)	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	15-01-2026	12:15	14:00	01:45
18 z 22 Dzień 4. Rozwój i pozycjonowanie marki (praktyka)	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	15-01-2026	14:00	16:00	02:00
19 z 22 Dzień 4. Podsumowanie i plan wdrożenia (praktyka)	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	15-01-2026	16:00	17:00	01:00
20 z 22 Dzień 5. Charakterystyka głównych kanałów (IG/FB/TikTok/LinkedIn) (teoria)	Grzegorz Chorzyński	16-01-2026	09:00	14:30	05:30
21 z 22 Dzień 5. Przerwa	Grzegorz Chorzyński	16-01-2026	14:30	14:45	00:15
22 z 22 Dzień 5. Walidacja efektów uczenia się Test teoretyczny / analiza dowodów i deklaracji	-	16-01-2026	14:45	15:15	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	112,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	112,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Ewelina Matyjasik-Lewandowska

Nagradzana home stagerka, projektantka i stylistka wnętrz, inwestorka oraz pośredniczka w obrocie nieruchomościami. Zrealizowała ponad 250 projektów home stagingu i stylizacji wnętrz, dzięki którym nieruchomości jej klientów sprzedawały się nawet po pierwszej prezentacji, a zyski wzrastały o dziesiątki, a nawet setki tysięcy złotych. Członkini Europejskiego Stowarzyszenia Profesjonalnych Home Stagerów (EAHSP) i Ambasador Stowarzyszenia Mieszkaniczy. Laureatka międzynarodowych nagród IAHP Best of Home Staging w kategoriach Staging Excellence, Client Care Excellence i Industry Leadership. W ciągu ostatnich 5 lat jako trenerka i mentorka zrealizowała ponad 500 godzin szkoleniowych i warsztatowych z zakresu home stagingu, stylizacji wnętrz i sprzedaży nieruchomości. Prowadzi praktyczne warsztaty, mentoringi i występuje jako prelegentka podczas wydarzeń branżowych, takich jak 4 Design Days i Kongres Mieszkaniczy.



2 z 2

Grzegorz Chorzyński

Właściciel marki Luxury Bathroom i twórca rozpoznawalnego profilu @pan_luksusowy na Instagramie, gdzie dzieli się inspiracjami, designem premium oraz nowoczesnymi rozwiązaniami do łazienek. Od lat działa na styku biznesu i designu, wspierając architektów, projektantów i klientów indywidualnych w tworzeniu spójnych, eleganckich i funkcjonalnych wnętrz. W ciągu ostatnich pięciu lat jako trener zrealizował ponad 150 godzin szkoleniowych z zakresu marketingu i komunikacji w mediach społecznościowych dla branży wnętrzarskiej oraz segmentu premium. Prowadzi kursy, szkolenia i mastermindy poświęcone budowaniu marki osobistej, strategiom contentowym i skutecznej sprzedaży online. Jest twórcą programu Akademia MasterMind Firmowe Social Media, w ramach którego przedsiębiorcy i projektanci uczą się, jak wykorzystywać Instagram i Facebook do rozwoju biznesu. Ceniony za praktyczne podejście, aktualność wiedzy i znajomość realiów rynku, Grzegorz łączy wiedzę o marketingu z doświadczeniem w budowaniu marki premium. Regularnie występuje jako prelegent i panelista wydarzeń branżowych, m.in. Staging Masterclass, dzieląc się doświadczeniem z zakresu komunikacji wizualnej, sprzedaży i promocji w social mediach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Organizator zapewnia dostęp do materiałów szkoleniowych, narzędzi online, elementów wyposażenia do stylizacji oraz stanowiska komputerowe dla osób, które nie dysponują własnym sprzętem.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem realizacji szkolenia jest zebranie minimum 3 osób.

Termin szkolenia: Podany termin szkolenia ma charakter orientacyjny i może ulec zmianie. Po zebraniu minimalnej liczby uczestników termin zostanie uzgodniony, aby jak najlepiej dopasować się do potrzeb grupy.

Jeżeli złożyłeś wniosek u Operatora, ale nie zapisałeś się na usługę, skontaktuj się z nami w celu rezerwacji. Bez wstępnej informacji nie dajemy gwarancji miejsca na usłudze.

Uczestnik szkolenia powinien posiadać:

- podstawowe umiejętności obsługi komputera i smartfona,
- dostęp do poczty e-mail oraz możliwość pracy w przeglądarce internetowej,
- własny laptop lub tablet (zalecane) do pracy w programie Canva,
- konto w aplikacji Canva (bezpłatne),
- smartfon z aparatem fotograficznym do wykonania zdjęć i krótkich ujęć wideo podczas części praktycznej,
- wygodny strój umożliwiający pracę podczas aranżacji wnętrza.

Informacje dodatkowe

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z osobnymi stanowiskami dla każdego Uczestnika. Sale są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico jest ubezpieczone.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku: Zwolnienie z podatku VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity: Dz.U. z 2025 r. poz. 832).

Adres

ul. Elżbiety Drużbackiej 1A/1
60-745 Poznań
woj. wielkopolskie

Dzień 3 szkolenia realizowany jest w rzeczywistym obiekcie mieszkalnym (inwestycji), rezerwowanym na potrzeby zajęć w mieście, w którym odbywa się szkolenie.

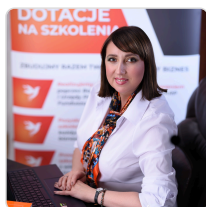
Z uwagi na charakter wynajmowanych przestrzeni (mieszkania pokazowe, inwestycje prywatne lub lokale przeznaczone do sprzedaży), rezerwacja miejsca realizacji części praktycznej dokonywana jest na 3 dni przed terminem szkolenia - po potwierdzeniu jego realizacji (w przypadku minimalnej liczby zapisów uczestników).

Organizator zapewnia uczestnikom dostęp do wnętrza w dogodnej lokalizacji, w obrębie miasta prowadzenia szkolenia. Dokładny adres części praktycznej zostanie udostępniony najpóźniej na 3 dni przed rozpoczęciem szkolenia.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Monika Lisser

E-mail m.lisser@unico-szkolenia.pl

Telefon (+48) 607 711 681