

TEKSTURA
I KOLORTEKSTURA I KOLOR
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Marketing homestagera w dobie cyfrowej
transformacji - poziom podstawowy

Numer usługi 2025/10/02/185829/3052210

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 13.12.2025 do 14.12.2025

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

312,50 PLN brutto/h

312,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Usługa szkoleniowa jest skierowana do osób, które **planują rozpoczęcie lub są na wczesnym etapie prowadzenia działalności gospodarczej w branży kreatywnej**, w szczególności w obszarze home stagingu, projektowania wnętrz pod wynajem lub usług inwestycyjnych związanych z nieruchomościami.

Adresatami są osoby, które posiadają podstawową wiedzę lub doświadczenie w zakresie aranżacji wnętrz, ale potrzebują wsparcia w zakresie **budowania rozpoznawalnej marki osobistej, tworzenia oferty usługowej, pozyskiwania klientów oraz promocji swoich usług**.

Uczestnicy nie muszą posiadać formalnego wykształcenia w zakresie marketingu czy przedsiębiorczości – szkolenie ma na celu rozwój kompetencji biznesowych i marketingowych niezbędnych do rozpoczęcia i prowadzenia własnej działalności w branży usług kreatywnych z wykorzystaniem AI.

Szkolenie przeznaczone jest dla osób początkujących lub średniozaawansowanych – nie jest wymagane wcześniejsze prowadzenie firmy.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

24

Data zakończenia rekrutacji

12-12-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Cel

Cel edukacyjny

Kurs prowadzi do nabycia kompetencji w zakresie budowania eksperckiej marki osobistej oraz tworzenia i komunikowania oferty usługowej w branży home stagingu lub projektowania inwestycyjnego. Uczestnicy nabędą umiejętność identyfikacji idealnej grupy docelowej, opracowywania dopasowanej oferty usług, a także skutecznego promowania swojej działalności w kanałach online, z wykorzystaniem modeli językowych AI.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wymienia kluczowe elementy marki osobistej w branży kreatywnej	1. Przedstawia listę elementów i ich znaczenie w pracy homestagerki lub projektantki inwestycyjnej 2. wylicza kolejne kroki tworzenia marki eksperckiej w branży nieruchomości	Test teoretyczny
Uczestnik opisuje strukturę skutecznej oferty usługowej	1. Klasyfikuje grupy docelowe na podstawie potrzeb i zachowań klientów 2. omawia przykładową strukturę oferty z uzasadnieniem jej elementów 3. wymienia podstawy storytellingu biznesowego 4. wskazuje w ofercie korzyści dla klienta 5. wymienia metody wyceny usługi home stagingu	Test teoretyczny
Uczestnik porównuje kanały promocji online dla marek eksperckich	1. Wskazuje różnice i zastosowania co najmniej dwóch kanałów komunikacji (np. Instagram vs. strona www) 2. określa do jakich grup klientów docierać przez jakie kanały komunikacji 3. wylicza nowoczesne narzędzia stosowane w marketingu cyfrowym, takie jak sztuczna inteligencja	Test teoretyczny
Uczestnik projektuje identyfikację wizualną swojej marki eksperckiej	1. Tworzy profil klienta zawierający cechy demograficzne, potrzeby, problemy i dobiera styl komunikacji 2. selekcjonuje kolory, fonty i ton swojej komunikacji biznesowej	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Redaguje ofertę usługową dopasowaną do grupy docelowej z wykorzystaniem narzędzi AI	1. Opracowuje ofertę zawierającą kluczowe elementy (np. opis usługi, rezultaty, cena, call to action) 2. dobiera formy graficzne prezentacji swojej oferty 3. stosuje storytelling	Analiza dowodów i deklaracji
Formułuje przekaz marketingowy spójny z marką osobistą	1. Tworzy przykładowe posty, nagłówki lub hasła promujące swoją usługę 2. układa harmonogram publikacji z określeniem tematu, celu i kanału komunikacji 3. Konstruuje ścieżkę klienta od pierwszego kontaktu do zakupu usługi 4. Mapuje etapy decyzji klienta z przypisanymi działaniami marketingowymi i sprzedażowymi 5. Prezentuje strategię z wyjaśnieniem, dlaczego dane działania są zgodne z marką i grupą docelową 6. monitoruje efekty swoich działań marketingowych	Analiza dowodów i deklaracji
Przejmuje odpowiedzialność za jakość komunikacji i rozwój swojej marki	1. Samodzielnie analizuje i koryguje niespójne lub nieczytelne elementy w prezentacji oferty 2. Wprowadza zmiany do treści oferty lub przekazu po analizie otrzymanego feedbacku 3. podejmuje działania związane z proaktywnym poszukiwaniem zleceń 4. wdraża kanały efektywnej komunikacji interpersonalnej 5. wyznacza ścieżkę samokształcenia 6. realizuje wyznaczony cel rozwoju kompetencji biznesowych i marketingowych niezbędnych do rozpoczęcia i prowadzenia własnej działalności w branży usług kreatywnych.	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

Identyfikacja wizualna – Twoja tablica marki

- rola spójnego wizerunku w budowaniu marki,
- elementy tablicy marki (logo, kolorystyka, fonty, moodboard),
- dopasowanie identyfikacji wizualnej do grupy docelowej,
- warsztat: stworzenie własnej tablicy marki.

Klient docelowy i jego potrzeby

- określanie idealnego klienta (persona),
- analiza potrzeb i oczekiwań klienta usług home stagingu,
- ćwiczenia: tworzenie profilu klienta docelowego.

Oferta i ceny

- struktura oferty usług home stagingu,
- zasady kalkulacji cen: wycena godzinowa, pakiety, projekty,
- warsztat: przygotowanie własnej oferty i cennika.

Wybór kanałów komunikacji

- przegląd kanałów online i offline,
- kryteria wyboru kanałów skutecznych w promocji usług,
- dopasowanie kanałów do grupy docelowej i budżetu.

Content marketing – jak promować usługę home stagingu?

- model story brand - jak skutecznie komunikować swoje usługi
- tworzenie treści edukacyjnych, zasięgowych i sprzedażowych
- budowanie portfolio i studiów przypadku (case studies),
- harmonogram postów: zdjęcia, wideo, stories, reels, blog, newsletter,

Automatyzacja marketingu i AI – co mogę usprawnić

- manychat i automatyzacja na instagramie
- lista narzędzi pomocnych w działaniach marketingowych homestagera
- zastosowanie AI do tworzenia tekstu oferty
- zastosowanie AI do pisania postów, tworzenia grafik i pomysłów na treści,

Wizytówka Google Maps i networking

- jak założyć i zoptymalizować wizytówkę Google Moja Firma,
- rola opinii klientów i zdjęć w przyciąganiu nowych klientów,
- networking – współpraca z agentami nieruchomości, inwestorami i lokalnymi firmami.

Strategia promocji na 3 miesiące

- planowanie działań promocyjnych na kwartał,
- określanie budżetu i harmonogramu działań,
- ustalanie mierników skuteczności działań.

Analiza dowodów i deklaracji – prezentacja i omówienie ofert i planów marketingowych

- prezentacja stworzonych ofert i strategii przez uczestników,
- indywidualne wskazówki dotyczące wdrożenia planu promocji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Rola spójnego wizerunku w budowaniu marki homestagera	Agata Witkowicz	13-12-2025	09:00	10:00	01:00
2 z 12 Podstawy brandingu homestagera	Agata Witkowicz	13-12-2025	10:00	11:00	01:00
3 z 12 Jak stworzyć własną tablicę marki?	Agata Witkowicz	13-12-2025	11:00	12:00	01:00
4 z 12 Jak określić idealnego klienta na usługi home stagingowe?	Agata Witkowicz	13-12-2025	12:00	13:00	01:00
5 z 12 Tworzenie profilu klienta docelowego, określenie jego potrzeb	Agata Witkowicz	13-12-2025	13:00	14:00	01:00
6 z 12 Struktura oferty pisanej językiem korzyści i zasady kalkulacji ceny	Agata Witkowicz	13-12-2025	14:00	17:00	03:00
7 z 12 Wybór kanałów komunikacji	Agata Witkowicz	14-12-2025	09:00	09:30	00:30
8 z 12 Content marketing – jak promować usługę home stagingu?	Agata Witkowicz	14-12-2025	09:30	12:30	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 12 Automatyzacja marketingu i AI – co mogę usprawnić	Agata Witkowicz	14-12-2025	12:30	13:30	01:00
10 z 12 Jak założyć i zoptymalizować wizytówkę Google Moja Firma?	Agata Witkowicz	14-12-2025	13:30	14:30	01:00
11 z 12 Strategia promocji na 3 miesiące	Agata Witkowicz	14-12-2025	14:30	16:00	01:30
12 z 12 Test teoretyczny i prezentacja dowodów i deklaracji	-	14-12-2025	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	312,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	312,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Agata Witkowicz

Ekspertka w dziedzinie home stagingu z 8-letnim doświadczeniem zawodowym. Autorka ponad 500 zrealizowanych projektów przygotowania nieruchomości do sprzedaży i wynajmu, współpracująca zarówno z inwestorami indywidualnymi, jak i agencjami nieruchomości. Magister matematyki (Uniwersytet Jagielloński), studia podyplomowe WYCENA NIERUCHOMOŚCI (Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie), absolwentka kursu projektowania wnętrz oraz kursu Home Staging PROSTY START (2020). Członek Akredytowany Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Home Stagerów.

Od 2020 roku prowadzi szkolenia i kursy dla początkujących homestagerek i projektantek, m.in. programy z zakresu budowania marki eksperckiej, oferty usług oraz ekologicznego podejścia do aranżacji wnętrz. Łączy praktykę biznesową z doświadczeniem trenerskim, wspierając uczestniczki w zdobywaniu umiejętności niezbędnych do rozpoczęcia działalności w branży.

Regularnie aktualizuje wiedzę i kompetencje poprzez udział w kursach i szkoleniach. Ostatnia aktualizacja wiedzy miała miejsce w czerwcu 2025 r. podczas programu KONKRETNA W BIZNESIE.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma drukowane materiały szkoleniowe.

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma dostęp do testu My Personality Skills, a po jego wykonaniu raport i wskazówki dotyczące mocnych stron, preferowanych obszarów zawodowych i składowych osobowości uczestnika.

Każdy uczestnik, w ramach usługi otrzyma dodatkową, bezpłatną konsultację 1:1 z trenerem na temat wdrożenia po zakończeniu kursu.

Adres

Wrocław 6

50-072 Wrocław

woj. dolnośląskie

Sala konferencyjna.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Agata Witkowicz

E-mail kontakt@homestagerki.online

Telefon (+48) 603 159 503