



AWDIR KRYSTIAN
BAJOR

★★★★★ 4,9 / 5

2 439 ocen

Zielone umiejętności: Pośrednik nieruchomości z elementami zrównoważonego rozwoju oraz wykorzystaniem cyfrowych, ekologicznych rozwiązań i sztucznej inteligencji (AI)

Numer usługi 2025/10/15/52663/3080492

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 43 h

📅 20.12.2025 do 28.12.2025

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

116,28 PLN brutto/h

116,28 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	• Osób planujących rozpocząć karierę w danej branży i poszukujących praktycznych umiejętności oraz wiedzy. • Osób młodych, które są na etapie wyboru ścieżki zawodowej i chcą zdobyć kompetencje przydatne na rynku pracy. • Pasjonatów tematyki związanej ze szkoleniem, zainteresowanych poszerzaniem swojej wiedzy i umiejętności. • Osób z doświadczeniem, które chcą odświeżyć lub zaktualizować swoje kompetencje w oparciu o aktualne trendy i dobre praktyki.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	19-12-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	43
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

Usługa przygotowuje uczestników do samodzielnego wykonywania czynności pośrednika w obrocie nieruchomościami z uwzględnieniem zasad zrównoważonego rozwoju, efektywności energetycznej i zielonych kompetencji. Uczestnicy nauczą się analizować rynek pod kątem trendów ekologicznych, wykorzystywać argumenty GOZ i promować inwestycje niskoemisyjne. Szkolenie obejmuje ćwiczenia z analizy dokumentów, prezentacji i negocjacji w duchu etyki, ekologii i nowoczesnych technologii.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje podstawy prawne obrotu nieruchomościami z uwzględnieniem aspektów środowiskowych	Uczestnik rozróżnia regulacje dotyczące obrotu nieruchomościami, analizuje ograniczenia wynikające z ochrony środowiska oraz wskazuje obowiązki pośrednika w kontekście przepisów ekologicznych.	Test teoretyczny
Analizuje dokumenty nieruchomości i księgi wieczyste pod kątem zgodności z wymogami środowiskowymi	Uczestnik interpretuje wpisy dotyczące obciążeń środowiskowych, decyzji ekologicznych i świadectw energetycznych, identyfikuje potencjalne ryzyka ekologiczne w transakcjach.	Wywiad swobodny
Charakteryzuje zasady efektywności energetycznej i odnawialnych źródeł energii w kontekście rynku nieruchomości	Uczestnik rozróżnia typy instalacji OZE, wskazuje ich wpływ na wartość nieruchomości i opisuje korzyści ekonomiczne oraz środowiskowe wynikające z ich zastosowania.	Test teoretyczny
Stosuje zasady gospodarki o obiegu zamkniętym (GOZ) w analizie i promocji nieruchomości	Uczestnik identyfikuje rozwiązania GOZ w inwestycjach (recykling, odzysk energii, ponowne wykorzystanie materiałów) i wykorzystuje je jako argumenty sprzedażowe w rozmowie z klientem.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Analizuje rynek nieruchomości z perspektywy trendów ekologicznych i inwestycji niskoemisyjnych	Uczestnik interpretuje dane rynkowe, rozpoznaje zapotrzebowanie na zielone budownictwo i ocenia jego wpływ na decyzje zakupowe klientów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wdraża zasady compliance (AML, RODO, ESG) z uwzględnieniem aspektów środowiskowych	Uczestnik opracowuje i stosuje polityki zgodności, analizuje ryzyka prawne i środowiskowe, włącza kryteria ESG do praktyk biura nieruchomości.	Analiza dowodów i deklaracji
Charakteryzuje zasady wynikające z RODO przy przetwarzaniu danych klientów w biurze nieruchomości	Uczestnik analizuje przepisy RODO, wskazuje obowiązki administratora danych osobowych w biurze nieruchomości, rozróżnia elementy dokumentacji (formularze zgód, polityka prywatności, dokumentacja fotograficzna).	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje współczesne rozwiązania technologiczne wspierające ochronę danych Stosuje zasady prawidłowego archiwizowania i bezpiecznego przechowywania dokumentacji klientów	Uczestnik analizuje wykorzystanie nowoczesnych technologii, w tym sztucznej inteligencji, w procesach ochrony danych osobowych i ocenia ich wpływ na bezpieczeństwo biura nieruchomości. Uczestnik omawia zagrożenia dla danych klientów, uzasadnia zastosowanie wybranych środków ochrony (np. szyfrowanie, kontrola dostępu) i ocenia ich skuteczność.	Test teoretyczny Wywiad swobodny
Organizuje proces due diligence nieruchomości z uwzględnieniem wymogów środowiskowych Ocenia wpływ efektywności energetycznej i zielonych rozwiązań na wartość nieruchomości	Uczestnik tworzy checklisty dokumentów, identyfikuje decyzje i świadectwa ekologiczne, ocenia ryzyka środowiskowe i przygotowuje rekomendacje dla klienta. Uczestnik analizuje operaty szacunkowe i dane rynkowe, identyfikuje czynniki zwiększające wartość nieruchomości w kontekście standardów zrównoważonego rozwoju.	Analiza dowodów i deklaracji Analiza dowodów i deklaracji
Stosuje strategie sprzedaży i negocjacji z wykorzystaniem argumentów ekologicznych i ekonomicznych	Uczestnik wykorzystuje dane o energooszczędności, niskiej emisji i korzyściach finansowych dla klienta w procesie negocjacyjnym.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Prezentuje nieruchomości z uwzględnieniem ich atutów ekologicznych Projektuje kampanie marketingowe promujące zrównoważone inwestycje i zielone budownictwo	Uczestnik przygotowuje opisy, prezentacje i materiały wizualne podkreślające efektywność energetyczną i rozwiązania prośrodowiskowe. Uczestnik opracowuje plan promocji, wykorzystuje zielony przekaz komunikacyjny, analizuje wyniki i optymalizuje działania marketingowe.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych Analiza dowodów i deklaracji
Wykorzystuje sztuczną inteligencję (AI) i narzędzia cyfrowe w promocji ekologicznych nieruchomości	Uczestnik stosuje narzędzia AI do analizy danych i generowania treści, optymalizuje działania w duchu efektywności energetycznej i cyfrowej ekologii.	Analiza dowodów i deklaracji
Komunikuje klientom korzyści wynikające z inwestowania w zielone nieruchomości	Uczestnik planuje rozmowy i materiały informacyjne, formułuje argumenty ekologiczne i ekonomiczne, dostosowuje komunikację do potrzeb klienta.	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje relacje z klientami w duchu zrównoważonego rozwoju i odpowiedzialności społecznej	Uczestnik organizuje działania posprzedażowe, promuje ekologiczne postawy i kształtuje długofalowe relacje oparte na wartościach ESG.	Wywiad swobodny
Charakteryzuje zasady etyki zawodowej i odpowiedzialności środowiskowej w zawodzie pośrednika	Uczestnik identyfikuje dobre praktyki, analizuje sytuacje etyczne w kontekście ochrony środowiska i społecznej odpowiedzialności biznesu.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Fundacja My Personality Skills
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Fundacja My Personality Skills
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

Dzień 1 – PRAWO + FINANSE/PODATKI + COMPLIANCE (9:00–17:00)

09:00–09:20 Otwarcie, cele, kontrakt grupowy – wprowadzenie do zielonych umiejętności i zrównoważonego rozwoju

- Cele szkolenia
- Kontrakt grupowy
- Podkreślenie znaczenia aspektów środowiskowych w obrocie nieruchomościami

09:20–10:00 Podstawy prawne obrotu: cywilne, rzeczowe, UGN z uwzględnieniem aspektów środowiskowych

- • Nieruchomość, części składowe, współwłasność, użytkowanie wieczyste
 - Tytuł prawny, pełnomocnictwa, ustroje majątkowe małżonków
 - Dziedziczenie, zasiedzenie – ryzyka dla pośrednika
 - Zakres czynności wg UGN
 - Ryzyka ekologiczne przy nieruchomościach (skażone grunty, obowiązek rekultywacji)
 - Ograniczenia wynikające z ochrony środowiska (obszary chronione, Natura 2000)
- Ryzyka ekologiczne przy nieruchomościach (skażone grunty, obowiązek rekultywacji, gospodarka odpadami na terenach zdegradowanych).

10:00–11:00 Księgi Wieczyste i dokumenty transakcyjne w kontekście zielonego budownictwa i ochrony środowiska

- • KW: działy I–IV, ostrzeżenia, hipoteki, służebności, egzekucje
 - Umowy: pośrednictwa (wyłączność/otwarta), rezerwacyjna, przedwstępna (zadatek/zaliczka), deweloperska, najem okazjonalny/institutionalny
 - Checklista dokumentów: lokal/dom/grunt/komercja
 - Analiza wpisów dotyczących obciążeń środowiskowych i służebności przesyłu
 - Dokumenty potwierdzające parametry środowiskowe: świadectwa charakterystyki energetycznej, decyzje środowiskowe, certyfikaty ekologiczne
- Analiza wpisów dotyczących decyzji środowiskowych i gospodarki odpadami (np. rekultywacja, ograniczenia zagospodarowania).

11:00–12:00 Energetyka i rzeczoznawca – świadectwa energetyczne i ekologiczna wartość nieruchomości

- • Świadectwo charakterystyki energetycznej – kiedy, co w ogłoszeniu, odpowiedzialność
- Operat szacunkowy – kiedy potrzebny, zawartość, ważność/aktualizacja
- Interpretacja świadectw energetycznych w praktyce obrotu
- Wpływ instalacji OZE i efektywności energetycznej na wycenę nieruchomości

12:00–13:00 Gospodarka o Obiegu Zamkniętym (GOZ) w zawodzie pośrednika nieruchomości

- Podstawy GOZ: minimalizacja odpadów, ponowne wykorzystanie zasobów, recykling materiałów w sektorze budownictwa i nieruchomości.
- Znaczenie GOZ dla rynku nieruchomości: jak wpływa na wartość inwestycji, atrakcyjność ofert i decyzje klientów.
- Przykłady rozwiązań GOZ w nieruchomościach: ponowne wykorzystanie materiałów budowlanych, instalacje do odzysku wody deszczowej, systemy segregacji i recyklingu odpadów w budynkach.
- Jak komunikować klientom elementy GOZ: argumenty sprzedażowe (niższe koszty eksploatacji, zgodność z trendami ESG, certyfikaty środowiskowe).
- Rola pośrednika: uwzględnianie rozwiązań GOZ w due diligence, dokumentacji ofertowej i negocjacjach cenowych.

13:00–13:30 Przerwa

13:30–15:00 Finanse i podatki w transakcjach z uwzględnieniem ulg i zachęt proekologicznych

- • PCC (rynek wtórny)
 - VAT (pierwotny i komercja – zarys)
 - PIT sprzedającego (5 lat, ulga mieszkaniowa – ramowo)
 - Taksy notarialne, opłaty sądowe, depozyt notarialny, wypisy
 - Kosztorys "na stół" dla klienta: pełny breakdown kosztów
 - Ulgi i zachęty proekologiczne (OZE, termomodernizacja) w ujęciu kosztowym
 - Oszczędności dla klienta wynikające z efektywności energetycznej i rozwiązań niskoemisyjnych
- Ulgi i mechanizmy wsparcia dla inwestycji w GOZ (termomodernizacja, ponowne wykorzystanie materiałów, recykling).

15:00–16:00 Compliance i warsztat dokumentacyjny z perspektywą zrównoważonego rozwoju (AML/CTF + RODO + OC)

- Instytucja obowiązująca (kiedy, jak), KYC/CDD, PEP, źródło środków, GILF, rejestry i retencja.
- RODO: klauzule informacyjne, podstawa przetwarzania, DPIA, leady/piksele.
- OC pośrednika: obowiązek, suma, zakres, doublebezpieczenie.
- Włączenie aspektów środowiskowych do polityk i procedur compliance.
- Transparentne informowanie klientów o parametrach ekologicznych nieruchomości.
- Szkice praktyczne: Polityka AML, Instrukcja KYC, Rejestr ryzyka, klauzule RODO, rejestr upoważnień.
- Checklisty załączników do umów + "lista czerwonych flag" w KW.
- Checklist dokumentów środowiskowych (świadectwa energetyczne, decyzje środowiskowe, certyfikaty).
- Identyfikacja czerwonych flag środowiskowych (brak świadectwa, brak decyzji, lokalizacja na obszarze chronionym).

16:00–17:00 Rola administratora danych osobowych u pośrednika nieruchomości – ochrona prywatności i bezpieczeństwo danych (PRT)

- Zasady wynikające z RODO przy przetwarzaniu danych klientów w obrocie nieruchomościami (m.in. formularze zgód, polityka prywatności, dokumentacja fotograficzna i wideo nieruchomości).
- Prawidłowe archiwizowanie i bezpieczne przechowywanie dokumentacji dotyczącej klientów oraz transakcji (umowy, pełnomocnictwa, dokumenty finansowe).
- Metody zabezpieczania danych, w tym szyfrowanie informacji osobowych oraz danych o stanie prawnym i technicznym nieruchomości.
- Współczesne rozwiązania technologiczne – wykorzystanie sztucznej inteligencji w ochronie danych i podnoszeniu poziomu bezpieczeństwa informacji w biurze pośrednictwa.

Dzień 2 – SPRZEDAŻ + NEGOCJACJE (w tym ZIMNE TELEFONY) (9:00–17:00)

09:00–09:45 Prospecting i pipeline z uwzględnieniem trendów zrównoważonego rozwoju

- Skąd brać leady właścicielskie i kupujących (legalnie i skutecznie)
- Segmentacja: mieszkania/dom/grunt/komercja, priorytetyzacja szans
- Pozyskiwanie klientów zainteresowanych nieruchomościami energooszczędnymi i ekologicznymi
- Budowanie bazy kontaktów w oparciu o rosnące zapotrzebowanie na zielone miejsca pracy i zielone inwestycje

09:45–11:30 Zimne telefony i pierwsze rozmowy (call lab) z elementami zielonej argumentacji

- Struktura: hak → diagnoza → wartość → mini-closing na spotkanie
- Skrypty pod style zachowań (DISC/persolog)
- Praca na nagraniach: tempo, intencja, radzenie sobie z “nie teraz”
- Argumenty ekologiczne i ekonomiczne: oszczędność energii, niskie koszty utrzymania, komfort w budynkach niskoemisyjnych

11:30–12:30 Spotkanie pozyskaniowe i pricing w kontekście efektywności energetycznej i zielonego budownictwa

- Agenda spotkania, karta klienta, audyt dokumentów
- Strategia ceny i ekspozycji (wariant gotówka/kredyt)
- Ujęcie w strategii elementów proekologicznych: świadectwo energetyczne, instalacje OZE, certyfikaty ekologiczne jako argument w negocjacjach ceny
- Wycena i prezentowanie wartości nieruchomości z rozwiązaniami GOZ (np. systemy odzysku wody, materiały z recyklingu).

12:30–13:00 LUNCH

13:00–14:15 Prezentacja nieruchomości i domykanie z wykorzystaniem zielonych atutów

- Struktura prezentacji (60–90 min), “dowód” zamiast obietnic
- Domykanie alternatywne, ograniczona dostępność, rezerwacja
- Podkreślanie wartości dodanej nieruchomości energooszczędnych: niskie rachunki, wyższy komfort życia, zgodność z trendami zrównoważonego rozwoju

14:15–15:45 Negocjacje “give–get” (praktyka) z akcentem na argumenty ekologiczne

- BATNA, kotwica, widełki ustępstw, dziennik ustaleń
- Obiekcje: cena/termin/finansowanie/usterki → PRZYJĘCIE → WYJAŚNIENIE → PROPOZYCJA
- Zadek vs zaliczka – konsekwencje i zapisy “antywycofaniowe”
- Wykorzystanie argumentów związanych z oszczędnością energii, niskimi kosztami eksploatacji i trwałością rozwiązań proekologicznych jako narzędzia negocjacyjnego
- Argumenty związane z obniżeniem kosztów eksploatacji dzięki rozwiązaniom GOZ (odzysk energii, ograniczenie odpadów).

15:45–17:00 Follow-up i retencja klienta w duchu zielonego podejścia

- Sekwencje kontaktów (telefon/SMS/mail), posprzedaż i referencje
- Minimalny standard CRM: co logować i jak nie “gubić” szans
- Budowanie długoterminowych relacji z klientami poprzez akcentowanie wartości ekologicznych i zrównoważonych inwestycji

Dzień 3 – RYNEK, WYCENA, DUE DILIGENCE, OFERTA & TECH (9:00–17:00)

09:00–10:30 Źródła danych i audyt oferty z uwzględnieniem aspektów środowiskowych

- EKW, ePUAP, CEIDG/KRS, CRBR, geoportal/EGiB/BDOT500, MPZP/WZ
- Czytanie KW: typowe pułapki i decyzje “go/no-go”

- Analiza danych środowiskowych: przeznaczenie terenu w MPZP (OZE, tereny chronione), ryzyka ekologiczne przy gruntach zdegradowanych

10:30–11:45 Podstawy wyceny dla pośrednika z elementami efektywności energetycznej

- Porównawcza, kosztowa, dochodowa/DCF – kiedy którą stosować
- Koszyk porównawczy, korekty, mikro-lokalizacja, outliers
- Uwzględnianie parametrów energooszczędności i certyfikatów ekologicznych w procesie wyceny
- Wycena nieruchomości z uwzględnieniem elementów GOZ (instalacje odzysku wody, energooszczędne materiały, recykling).

11:45–12:15 Współpraca z rzeczoznawcą w kontekście zielonych nieruchomości

- Brief, zakres, terminy, kiedy warto zamówić operat “proaktywnie”
- Wycena instalacji OZE, wpływ termomodernizacji i rozwiązań proekologicznych na wartość nieruchomości

12:15–12:45 Przerwa

12:45–15:00 Oferta, która sprzedaje (i nie wstyd ją pokazać) z akcentem na zielone korzyści

- Struktura: nagłówek → konkret → dowód → CTA, USP i korzyści
- Wymogi prawne w opisie (w tym energetyka), “rider” do ogłoszenia
- Eksponowanie atutów ekologicznych: niskie koszty utrzymania, energooszczędność, certyfikaty, bliskość terenów zielonych
- Eksponowanie atutów nieruchomości zgodnych z zasadami GOZ (np. ograniczanie odpadów, certyfikaty środowiskowe).

15:00–16:00 Media: zdjęcia, 3D, drony, wideo z prezentacją zielonych atutów nieruchomości

- Lista ujęć must-have, światło, podstawowa obróbka
- Spacery 3D i krótkie wideo – scenariusz i legal (RODO, tablice)
- Prezentowanie elementów proekologicznych (panele PV, pompy ciepła, energooszczędne rozwiązania w budynku, tereny rekreacyjne)

16:00–17:00 Współpraca z notariuszem i wydziałem KW (praktyka) z elementami due diligence środowiskowego

- Załączniki, opłaty, depozyt notarialny, wnioski do KW
- Protokół zdawczo-odbiorczy i przekazanie nieruchomości
- Weryfikacja dokumentów środowiskowych i decyzji administracyjnych związanych z nieruchomością

część dalsza w informacjach dodatkowych (z uwagi na zbyt dużą liczbę znaków).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 31

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 31 Otwarcie, cele, kontrakt grupowy – wprowadzenie do zielonych umiejętności i zrównoważonego rozwoju	Natalia Balcer	20-12-2025	09:00	09:20	00:20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 31 Podstawy prawne obrotu: cywilne, rzeczowe, UGN z uwzględnieniem aspektów środowiskowych	Natalia Balcer	20-12-2025	09:20	10:00	00:40
3 z 31 Księgi Wieczyste i dokumenty transakcyjne w kontekście zielonego budownictwa i ochrony środowiska	Natalia Balcer	20-12-2025	10:00	11:00	01:00
4 z 31 Energetyka i rzeczoznawca – świadectwa energetyczne i ekologiczna wartość nieruchomości	Natalia Balcer	20-12-2025	11:00	12:00	01:00
5 z 31 Gospodarka o Obiegu Zamkniętym (GOZ) w zawodzie pośrednika nieruchomości	Natalia Balcer	20-12-2025	12:00	13:00	01:00
6 z 31 Przerwa	Natalia Balcer	20-12-2025	13:00	13:30	00:30
7 z 31 Finanse i podatki w transakcjach z uwzględnieniem ulg i zachęt proekologicznych	Natalia Balcer	20-12-2025	13:30	14:45	01:15
8 z 31 Compliance i warsztat dokumentacyjny z perspektywą zrównoważonego rozwoju (AML/CTF + RODO + OC)	Natalia Balcer	20-12-2025	14:45	16:00	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 31 Rola administratora danych osobowych u pośrednika nieruchomości – ochrona prywatności i bezpieczeństwo danych (PRT)	Natalia Balcer	20-12-2025	16:00	17:00	01:00
10 z 31 Prospecting i pipeline z uwzględnieniem trendów zrównoważonego rozwoju	Natalia Balcer	21-12-2025	09:00	09:45	00:45
11 z 31 Zimne telefony i pierwsze rozmowy (call lab) z elementami zielonej argumentacji	Natalia Balcer	21-12-2025	09:45	11:30	01:45
12 z 31 Spotkanie pozyskaniowe i pricing w kontekście efektywności energetycznej i zielonego budownictwa	Natalia Balcer	21-12-2025	11:30	12:30	01:00
13 z 31 Przerwa	Natalia Balcer	21-12-2025	12:30	13:00	00:30
14 z 31 Prezentacja nieruchomości i domykanie z wykorzystaniem zielonych atutów	Natalia Balcer	21-12-2025	13:00	14:15	01:15
15 z 31 Negocjacje "give-get" (praktyka) z akcentem na argumenty ekologiczne	Natalia Balcer	21-12-2025	14:15	15:45	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 31 Follow-up i retencja klienta w duchu zielonego podejścia	Natalia Balcer	21-12-2025	15:45	17:00	01:15
17 z 31 Źródła danych i audyt oferty z uwzględnieniem aspektów środowiskowych	Natalia Balcer	27-12-2025	09:00	10:30	01:30
18 z 31 Podstawy wyceny dla pośrednika z elementami efektywności energetycznej	Natalia Balcer	27-12-2025	10:30	11:45	01:15
19 z 31 Współpraca z rzeczoznawcą w kontekście zielonych nieruchomości	Natalia Balcer	27-12-2025	11:45	12:15	00:30
20 z 31 Przerwa	Natalia Balcer	27-12-2025	12:15	12:45	00:30
21 z 31 Oferta, która sprzedaje (i nie wstyd ją pokazać) z akcentem na zielone korzyści	Natalia Balcer	27-12-2025	12:45	15:00	02:15
22 z 31 Media: zdjęcia, 3D, drony, wideo z prezentacją zielonych atutów nieruchomości	Natalia Balcer	27-12-2025	15:00	16:00	01:00
23 z 31 Współpraca z notariuszem i wydziałem KW (praktyka) z elementami due diligence środowiskowego	Natalia Balcer	27-12-2025	16:00	17:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
24 z 31 Strategia marketingowa biura/pośrednika z uwzględnieniem zielonego pozycjonowania	Natalia Balcer	28-12-2025	09:00	10:30	01:30
25 z 31 Dystrybucja ofert z akcentem na ekologiczne kanały i treści	Natalia Balcer	28-12-2025	10:30	11:45	01:15
26 z 31 Personal branding pośrednika z elementami zielonego wizerunku	Natalia Balcer	28-12-2025	11:45	12:30	00:45
27 z 31 Przerwa	Natalia Balcer	28-12-2025	12:30	13:00	00:30
28 z 31 AI w praktyce (szybko i legalnie) z wykorzystaniem zielonych danych	Natalia Balcer	28-12-2025	13:00	14:30	01:30
29 z 31 Performance: Google/FB Ads + remarketing z zielonym przekazem	Natalia Balcer	28-12-2025	14:30	15:45	01:15
30 z 31 Plan kampanii 7 dni + matryca treści 30 dni z uwzględnieniem treści proekologicznych	Natalia Balcer	28-12-2025	15:45	16:30	00:45
31 z 31 Egzamin: Walidacja	-	28-12-2025	16:30	17:00	00:30

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	116,28 PLN
Koszt osobogodziny netto	116,28 PLN
W tym koszt walidacji brutto	125,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	125,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	250,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	250,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Natalia Balcer

Od kilku lat z sukcesem wspiera klientów w podejmowaniu trafnych decyzji na rynku nieruchomości, łącząc wiedzę z zakresu prawa, zarządzania i komunikacji interpersonalnej. Jako agentka nieruchomości z licznymi wyróżnieniami za wyniki sprzedażowe konsekwentnie udowadnia, że profesjonalizm i empatia mogą iść w parze z doskonałymi rezultatami. Klienci opisują ją jako osobę zaangażowaną, pomocną i zawsze gotową wykonać więcej, niż się od niej oczekuje.

Specjalizuje się w rozwoju kompetencji miękkich niezbędnych w pracy z klientem – skutecznej komunikacji, negocjacjach oraz budowaniu relacji opartych na zaufaniu. Jako certyfikowana trenerka persolog® prowadzi szkolenia oparte na Modelu Osobowości, pomagając uczestnikom lepiej rozumieć siebie i innych, zwiększać efektywność zespołową oraz rozwijać potencjał zawodowy.

Posiada dyplom z zakresu prawa i zarządzania, obecnie kontynuuje naukę na kierunku Zarządzanie oraz Executive MBA Leadership, stale poszerzając wiedzę z obszaru przywództwa i rozwoju osobistego. Ukończyła również liczne szkolenia branżowe, w tym certyfikowane szkolenie RODO i Gospodarka o Obiegu Zamkniętym w branży nieruchomości (2024), potwierdzające znajomość zasad ochrony danych osobowych oraz etycznych standardów pracy z klientem.

W swojej pracy kieruje się przekonaniem, że sukces w branży nieruchomości nie wynika jedynie z umiejętności sprzedaży, lecz przede wszystkim z autentycznej troski o człowieka, partnerstwa i nieustannego doskonalenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Dzień 4 – MARKETING & AI (9:00–17:00)

09:00–10:15 Strategia marketingowa biura/pośrednika z uwzględnieniem zielonego pozycjonowania

- Pozycjonowanie niszy (premium, najem, grunty, komercja)
- Lejek TOFU/MOFU/BOFU i kluczowe komunikaty
- Budowanie przewagi konkurencyjnej w oparciu o ekologiczną i energooszczędną ofertę
- Komunikacja wartości związanych ze zrównoważonym rozwojem w relacjach z klientami
- Pozycjonowanie ofert z naciskiem na GOZ: materiały wtórne, obniżanie śladu węglowego, recykling.

10:30–11:45 Dystrybucja ofert z akcentem na ekologiczne kanały i treści

- Portale, open house, partnerstwa lokalne
- KPI: koszt leada, CTR, konwersja na prezentację i na umowę
- Wykorzystywanie treści promujących zielone budownictwo, niskie koszty utrzymania i ekologiczne rozwiązania
- Lokalne partnerstwa z instytucjami i firmami wspierającymi zrównoważone inicjatywy

11:45–12:30 Personal branding pośrednika z elementami zielonego wizerunku

- Wizerunek online (LinkedIn/strona www/social), zasady spójności
- Plan 90 dni: publikacje, case'y, rekomendacje
- Budowanie marki osobistej jako eksperta w zielonym budownictwie i inwestycjach przyjaznych środowisku

12:30–13:00 LUNCH

13:00–14:30 AI w praktyce (szybko i legalnie) z wykorzystaniem zielonych danych

- Prompty do opisów i researchu dzielnic
- Pół-automatyczna analiza rynku i alerty cen
- CRM i automatyzacje: sekwencje, przypomnienia, log audytu/retencja
- Wykorzystanie AI do podkreślania ekologicznych atutów ofert (np. świadectwa energetyczne, dostęp do terenów zielonych)

14:30–15:45 Performance: Google/FB Ads + remarketing z zielonym przekazem

- Budżety startowe, grupy odbiorców, kreacje, testy A/B
- Mierzenie efektów i decyzje "kill/scale"
- Tworzenie kampanii wyróżniających oferty proekologiczne i energooszczędne
- Targetowanie klientów zainteresowanych inwestycjami w OZE i zielonym budownictwie
- Wyróżnianie w kampaniach proekologicznych rozwiązań GOZ (np. niskoodpadowe technologie, ponowne wykorzystanie energii i wody).

15:45–16:30 Plan kampanii 7 dni + matryca treści 30 dni z uwzględnieniem treści proekologicznych

- Gotowy harmonogram postów/reklam z KPI
- Checklista startowa i "go-live" dla dwóch bieżących ofert z grupy
- Tworzenie contentu akcentującego zrównoważony rozwój, niskie koszty eksploatacji i zielone rozwiązania w nieruchomościach

16:30–17:00 Egzamin: Walidacja

Uwagi dotyczące realizacji szkolenia:

1. **Czas szkoleniowy:** Usługa szkoleniowa będzie realizowana wg przelicznika godzin dydaktycznych: 1 godzina szkoleniowa = 45 minut.
2. **Przerwy:** Przerwy są wliczone w czas usługi rozwojowej.
3. **Sprzęt komputerowy:** Uczestnicy będą uczestniczyć w usłudze na własnym sprzęcie komputerowym.
4. **Kwalifikacje:** Szkolenie prowadzi do nabycia kwalifikacji w zawodzie: "Pośrednik nieruchomości z elementami zrównoważonego rozwoju."
5. **Zajęcia praktyczne i teoretyczne:** 50% czasu trwania usługi stanowią zajęcia praktyczne.
 - **Godziny praktyczne:** 21,5 godzin dydaktycznych
 - **Godziny teoretyczne:** 20,5 godzin dydaktycznych

- **Egzamin - walidacja:** 1 godzina dydaktyczna

PRT:

4.1 - TECHNOLOGIE TELEKOMUNIKACYJNE

4.2 TECHNOLOGIE INFORMACYJNE

4.5.3 Technologie bezpieczeństwa informacji

4.5.1 Technologie ochrony prywatności danych

Warunki uczestnictwa

Brak

Informacje dodatkowe

W przypadku dofinansowania usługi szkoleniowej na poziomie conajmniej 70% jest zwolniona z podatku VAT.

Podstawa: art. 43 ust.1 pkt 29 lit.c ustawy o VAT oraz §3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2015, poz. 736)

Warunki techniczne

Miejsce realizacji usługi: on-line.

Wymagania sprzętowe:

- Komputer, bądź laptop z aktualną przeglądarką internetową (polecany chrom) - wymagania sprzętowe: Dual Core 2Ghz lub wyższy, 4gb ram (zalecane)
- Smartfon, bądź tablet z systemem Android/iOS (wymagane pobranie aplikacji ZOOM)
- Słuchawki/Głośniki
- Mikrofon
- Dostęp do internetu o preferowanej szybkości min. 1 MB/s

Dolączenie do szkolenia następuje poprzez kliknięcie w przesłany link (dostępny tylko i wyłącznie na czas trwania szkolenia), czas trwania szkolenia przedstawiony jest w harmonogramie.

Kontakt



Krystian Bajor

E-mail k.bajor@awdir.pl

Telefon (+48) 728 310 309