



Warsztaty z home stagingu

Numer usługi 2025/10/20/30758/3090652

2 800,00 PLN brutto

2 800,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Rentierzy.FM Adam
Abramczuk

★★★★★ 4,9 / 5

2 299 ocen

📍 Lublin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 27.11.2025 do 28.11.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Pośrednicy, inwestorzy, inwestorzy na rynku nieruchomości, właściciele mieszkań na sprzedaż lub wynajem
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	26-11-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestnika do skutecznego przygotowania wnętrza nieruchomości do sprzedaży

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wyjaśnia, czym jest home staging i w jaki sposób wpływa na decyzje kupującego.	Uczestnik omawia różnice między home stagingiem a projektowaniem wnętrz oraz wskazuje elementy psychologii kupującego.	Test teoretyczny
Identyfikuje grupę docelową nieruchomości.	Uczestnik analizuje przykładową nieruchomość i określa profil klienta według kryteriów demograficznych, społecznych i psychologicznych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Planuje działania home stagingowe dostosowane do sprzedaży i wynajmu.	Uczestnik wymienia co ma zawierać lista niezbędnych prac i elementów do stylizacji nieruchomości w zależności od przeznaczenia (sprzedaż, najem krótko- i długoterminowy).	Test teoretyczny
Stosuje zasady marketingu sensorycznego w praktyce.	Uczestnik wymienia przykłady zastosowania zmysłów w home stagingu (światło, zapach, dotyk, kolory) i proponuje rozwiązania do wybranego mieszkania.	Test teoretyczny
Wykonuje stylizację wnętrza w warunkach rzeczywistych.	Uczestnik aranżuje przestrzeń wybranej nieruchomości, stosując zasady poznane podczas szkolenia.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Przygotowuje nieruchomość do sesji zdjęciowej.	Uczestnik wspólnie z fotografem dobiera kadry i układ mebli oraz dodatków, zgodnie z zasadami fotografii wnętrz.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
omawia efekty zastosowanego home stagingu	omawia różnice w nieruchomości przed i po stagingu,	Test teoretyczny

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

Cel główny usługi zostanie osiągnięty pod warunkiem:

- aktywnego udziału uczestników w zajęciach mających charakter praktyczny
- do osiągnięcia celu głównego wymagana jest praca na przykładach określonych przez prowadzącego i wykonywanie zadań zleconych przez prowadzącego podczas zajęć
- aktywne słuchanie i analiza przypadków omawianych podczas zajęć
- omówienie przykładów w celu zrozumienia i trwałego przyswojenia treści.

Warunki organizacyjne:

podział na grupy 2-3 osobowe wyposażenie sali w rzutnik i flipchart urządzenia odtwarzające głos

Zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Część teoretyczna szkolenia to 50% całego szkolenia, część praktyczna 50%

Program szkolenia:

DZIEŃ 1 – Teoria i przygotowanie

- Powitanie i wprowadzenie do szkolenia
- Wprowadzenie do home stagingu: cele, strategia marketingowa, znaczenie w sprzedaży i wynajmie
- Psychologia kupującego i marketing sensoryczny
- Typowe przypadki zleceń home stagingowych
- Określenie klienta docelowego – kryteria i analiza rynku
- Home staging w praktyce: sprzedaż i wynajem (krótko- i długoterminowy)
- Przerwa lunchowa
- Studium przypadków: przykłady realizacji przed i po, najczęstsze błędy
- Q&A i przygotowanie do dnia praktycznego: plan, grupy, lista mebli i dekoracji, zasady pakowania

DZIEŃ 2 – Praktyka: staging mieszkania + fotografia

- Home staging na żywo: omówienie nieruchomości, stylizacja wnętrza, dobór mebli i dekoracji
- Przerwa lunchowa
- Współpraca z fotografem: przygotowanie sesji zdjęciowej, praktyczne ujęcia
- Walidacja szkolenia

Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej musi zostać potwierdzony przez uczestnika własnoręcznym podpisem złożonym na udostępnionej przez organizatora szkolenia/doradztwa liście. W przypadku usług rozwojowych w formie zdalnej, potwierdzeniem takim będą m.in. raporty z logowania.

Usługodawca nie jest podmiotem pełniącym funkcję Beneficjenta lub partnera w danym projekcie.

Usługa nie jest prowadzona przez podmiot powiązany z Beneficjentem lub partnerem kapitałowo lub osobowo.

Usługa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w danym 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.

Usługodawca nie jest podmiotem pełniącym funkcję Beneficjenta lub partnera w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS.

Usługa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, z wyłączeniem kosztów związanych z pokryciem specyficznych potrzeb osób z niepełnosprawnościami, które mogą zostać sfinansowane w ramach projektu w ramach mechanizmu racjonalnych usprawnień, o którym mowa w Wytycznych dotyczących realizacji zasad równościowych w ramach funduszy unijnych na lata 2021-2027

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych, przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi.

Walidacja szkolenia składa się z testu teoretycznego oraz obserwacji w warunkach symulowanych.

Aby ukończyć szkolenie trzeba uzyskać z testu 75% poprawnych odpowiedzi oraz zaliczyć zadania (obserwacja w warunkach symulowanych)

Walidacja będzie trwała 60 minut.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Powitanie i wprowadzenie do szkolenia	Izabela Kwiatkowska-Bratko	27-11-2025	09:00	09:30	00:30
2 z 13 Wprowadzenie do home stagingu: cele, strategia marketingowa, znaczenie w sprzedaży i wynajmie	Izabela Kwiatkowska-Bratko	27-11-2025	09:30	10:30	01:00
3 z 13 Psychologia kupującego i marketing sensoryczny	Izabela Kwiatkowska-Bratko	27-11-2025	10:30	11:15	00:45
4 z 13 Typowe przypadki zleceń home stagingowych	Izabela Kwiatkowska-Bratko	27-11-2025	11:15	11:30	00:15
5 z 13 Określenie klienta docelowego – kryteria i analiza rynku	Izabela Kwiatkowska-Bratko	27-11-2025	11:30	12:20	00:50

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 13 Home staging w praktyce: sprzedaż i wynajem (krótko- i długoterminowy)	Izabela Kwiatkowska-Bratko	27-11-2025	12:20	13:00	00:40
7 z 13 Przerwa na lunch	Izabela Kwiatkowska-Bratko	27-11-2025	13:00	13:30	00:30
8 z 13 Studium przypadków: przykłady realizacji przed i po, najczęstsze błędy	Izabela Kwiatkowska-Bratko	27-11-2025	13:30	14:15	00:45
9 z 13 Q&A i przygotowanie do dnia praktycznego: plan, grupy, lista mebli i dekoracji, zasady pakowania	Izabela Kwiatkowska-Bratko	27-11-2025	14:15	15:30	01:15
10 z 13 Home staging na żywo: omówienie nieruchomości, stylizacja wnętrza, dobór mebli i dekoracji	Izabela Kwiatkowska-Bratko	28-11-2025	09:00	13:00	04:00
11 z 13 Przerwa na lunch	Izabela Kwiatkowska-Bratko	28-11-2025	13:00	13:30	00:30
12 z 13 Współpraca z fotografem: przygotowanie sesji zdjęciowej, praktyczne ujęcia	Izabela Kwiatkowska-Bratko	28-11-2025	13:30	14:30	01:00
13 z 13 Walidacja szkolenia	-	28-11-2025	14:30	15:30	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Izabela Kwiatkowska-Bratko

WYKSZTAŁCENIE - wyższe

OBSZAR SPECJALIZACJI – projektowanie wnętrz, home staging, pośrednik nieruchomości, flipper

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE – projektowanie wnętrz, home staging, pośrednictwo nieruchomości, inwestowanie na rynku nieruchomości

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacja PDF

Warunki uczestnictwa

Dla uczestników szkolenia którzy uzyskują min. 70% dofinansowania ze środków publicznych dostawca usługi stosuje poniższą podstawę zw. z podatku VAT:

Podstawa zwolnienia z VAT: Usługa zwolniona od podatku VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt. 14 ROZP. MF z dn. 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013 r. poz. 1722 z późn. zmianami)

Dla uczestników szkolenia którzy uzyskują mniej niż 70% dofinansowania ze środków publicznych dostawca usługi stosuje poniższą podstawę zw. z podatku VAT:

art. 113 ust. 1 i 9 Ustawa o VAT

Informacje dodatkowe

- Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie o ukończeniu usługi. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz zaliczenia zajęć w formie uzyskania wyniku pozytywnego/75% punktów z testu wiedzy

- oraz pozytywne zaliczenie ćwiczeń w formie obserwacji w warunkach symulowanych i rzeczywistych
2. Szkolenie trwa 16 godzin dydaktycznych
 3. Podczas szkolenia na każdy dzień szkoleniowy przewidziana jest jedna przerwa 30 minutowa.
 4. Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane za pomocą testu teoretycznego oraz obserwacji warunkach symulowanych.
 5. Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej

Adres

ul. Wrotkowska 2/5
20-469 Lublin
woj. lubelskie

Pierwszy dzień Alya Home ul. Wrotkowska 2 bud 5. 20-469 Lublin, drugi dzień Lublin, ul. Bernardyńska 11/28

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Adam Abramczuk

E-mail biuro@projektrozwoj.eu

Telefon (+48) 727 930 045