



VALORAPRO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie na Profesjonalnego Pośrednika Nieruchomości – sprzedaż, relacje, skuteczność

Numer usługi 2025/10/28/189012/3111341

📍 Zawiercie / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 03.02.2026 do 04.02.2026

3 600,00 PLN brutto
3 600,00 PLN netto
225,00 PLN brutto/h
225,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Osoby rozpoczynające od zera , które rozważają pracę w zawodzie pośrednika nieruchomości i chcą zrozumieć specyfikę zawodu przed podjęciem decyzji o wejściu w branżę.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	23-01-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
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

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do świadomego wejścia w zawód pośrednika nieruchomości poprzez opanowanie praktycznych technik sprzedaży, komunikacji i budowania relacji z klientem, bez presji i agresji handlowej. Kurs pokazuje rzeczywiste realia zawodu oraz uczy, jak skutecznie prowadzić rozmowy, zadawać pytania, radzić sobie z obiekcjami i budować zaufanie klienta już od pierwszego kontaktu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie: na czym polega praca pośrednika; jakie są oczekiwania i obawy klientów; jak działa proces sprzedaży nieruchomości od pierwszego kontaktu do decyzji.	poprawnie opisz minimum 3 etapy procesu sprzedaży nieruchomości, wskaże przynajmniej 3 najczęstsze obawy klienta na początku kontaktu, potrafi odróżnić sprzedaż agresywną od partnerskiej opartej na wartościach.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi: profesjonalnie rozpocząć rozmowę, zadawać pytania budujące zaufanie, przedstawić ofertę w sposób nienachalny, reagować na obiekcje klienta.	rozpocznie rozmowę w sposób profesjonalny i zgodny ze standardem obsługi, zada minimum 3 pytania otwarte pogłębiające potrzeby klienta, przedstawi ofertę bez nacisku sprzedażowego, właściwie zareaguje na obiekcję typu: „muszę się zastanowić / zobaczę inne oferty”.	Wywiad swobodny
Uczestnik świadomie dobiera styl komunikacji do typu klienta, rozumie znaczenie etyki i reputacji, potrafi ocenić, czy zawód pośrednika jest zgodny z jego predyspozycjami	zachowuje adekwatny ton i język wobec typu klienta (profesjonalny, partnerski, spokojny), nie używa języka oceniającego ani wywierającego presję, zachowuje postawę zgodną ze standardem reputacji i etyki zawodu.	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

Panel 1: Zrozumienie zawodu pośrednika – realia, odpowiedzialność, etyka (2h)

Panel 2: Psychologia klienta nieruchomości – potrzeby, lęki, decyzje (2h)

Panel 3: Pierwszy kontakt – jak nie spalić rozmowy w pierwszych 30 sekundach (2h)

Panel 4: Zadawanie pytań, które otwierają klienta (2h)

Panel 5: Prezentacja oferty bez nachalnej sprzedaży (2h)

Panel 6: Obiekcje klienta i odpowiedzi, które budują, a nie blokują (2h)

Panel 7: Zamknięcie rozmowy i decyzja klienta – bez agresji (2h)

Panel 8: Symulacja rozmów na żywo – obserwacja i informacja zwrotna (2h)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Zrozumienie zawodu pośrednika – realia, odpowiedzialność, etyka	Andrzej Dąbkowski	03-02-2026	10:00	12:00	02:00
2 z 10 Psychologia klienta nieruchomości – potrzeby, lęki, decyzje	Andrzej Dąbkowski	03-02-2026	12:00	14:00	02:00
3 z 10 Przerwa obiadowa	Andrzej Dąbkowski	03-02-2026	14:00	14:30	00:30
4 z 10 Pierwszy kontakt – jak nie spalić rozmowy w pierwszych 30 sekundach	Andrzej Dąbkowski	03-02-2026	14:30	16:30	02:00
5 z 10 Zadawanie pytań, które otwierają klienta	Andrzej Dąbkowski	03-02-2026	16:30	18:30	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 10 Prezentacja oferty bez nachalnej sprzedaży	Andrzej Dąbkowski	04-02-2026	10:00	12:00	02:00
7 z 10 Obiekcje klienta i odpowiedzi, które budują, a nie blokują	Andrzej Dąbkowski	04-02-2026	12:00	14:00	02:00
8 z 10 Przerwa obiadowa	Andrzej Dąbkowski	04-02-2026	14:00	14:30	00:30
9 z 10 Zamknięcie rozmowy i decyzja klienta – bez agresji	Andrzej Dąbkowski	04-02-2026	14:30	16:30	02:00
10 z 10 Symulacja rozmów na żywo – obserwacja i informacja zwrotna	Andrzej Dąbkowski	04-02-2026	16:30	18:30	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	225,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	225,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Andrzej Dąbkowski

Jestem trenerem, pedagogiem i mówcą, od ponad 30 lat wspierającym ludzi w rozwoju umiejętności komunikacyjnych, autoprezentacji i sprzedaży. Jestem finalistą Mistrzostw Polski w Przemawianiu Publicznym Toastmasters oraz autorem trzech książek: Moc Słów, Pasja i Szansa. Obecnie pracuję nad czwartą publikacją.

Prowadzę szkolenia, warsztaty i wystąpienia motywacyjne w całej Polsce. W pracy łączę praktyczne narzędzia z prawdziwymi historiami – zarówno z biznesu, jak i ze świata sportów ekstremalnych. Jako pedagog wiem, że uczenie to nie tylko przekazywanie wiedzy, ale przede wszystkim inspirowanie do zmiany postaw, budowania pewności siebie i otwierania się na nowe możliwości.

Jako mediator odnajduję most porozumienia nawet tam, gdzie pozornie nie ma już przestrzeni na dialog. Uczestnicy moich szkoleń wychodzą nie tylko z nową wiedzą, ale także z gotowymi narzędziami, które mogą od razu zastosować w pracy i w życiu osobistym.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Certyfikat ukończenia szkolenia ValoraPro + informacja o poziomie umiejętności oraz rekomendacja do dalszego rozwoju zawodowego (jeśli dotyczy).

Długopis i notes

Informacje dodatkowe

Przerwy kawowe odbywają się zgodnie z sugestią i potrzebą uczestników.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

ul. 3 Maja 31/2
42-400 Zawiercie
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



ANNA ANISZEWSKA



E-mail anna.aniszewska@valorapro.pl

Telefon (+48) 602 216 717