

AWDIR KRYSZTIAN
BAJOR

★★★★★ 4,9 / 5

2 678 ocen

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

Numer usługi 2025/11/14/52663/3148073

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 43:00 h
- 📅 16.05.2026 do 31.05.2026

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	<ul style="list-style-type: none">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 poszerzeniem 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	15-05-2026
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 Stosuje zasady gospodarki o obiegu zamkniętym (GOZ) w analizie i promocji nieruchomości	Uczestnik rozróżnia typy instalacji OZE, wskazuje ich wpływ na wartość nieruchomości i opisuje korzyści ekonomiczne oraz środowiskowe wynikające z ich zastosowania. Uczestnik identyfikuje rozwiązania GOZ w inwestycjach (recykling, odzysk energii, ponowne wykorzystanie materiałów) i wykorzystuje je jako argumenty sprzedażowe w rozmowie z klientem.	Test teoretyczny Obserwacja w warunkach symulowanych
Analizuje rynek nieruchomości z perspektywy trendów ekologicznych i inwestycji niskoemisyjnych Wdraża zasady compliance (AML, RODO, ESG) z uwzględnieniem aspektów środowiskowych	Uczestnik interpretuje dane rynkowe, rozpoznaje zapotrzebowanie na zielone budownictwo i ocenia jego wpływ na decyzje zakupowe klientów. Uczestnik opracowuje i stosuje polityki zgodności, analizuje ryzyka prawne i środowiskowe, włącza kryteria ESG do praktyk biura nieruchomości.	Obserwacja w warunkach symulowanych 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
<p>Charakteryzuje współczesne rozwiązania technologiczne wspierające ochronę danych</p> <p>Stosuje zasady prawidłowego archiwizowania i bezpiecznego przechowywania dokumentacji klientów</p>	<p>Uczestnik analizuje wykorzystanie nowoczesnych technologii, w tym sztucznej inteligencji, w procesach ochrony danych osobowych i ocenia ich wpływ na bezpieczeństwo biura nieruchomości.</p> <p>Uczestnik omawia zagrożenia dla danych klientów, uzasadnia zastosowanie wybranych środków ochrony (np. szyfrowanie, kontrola dostępu) i ocenia ich skuteczność.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Wywiad swobodny</p>
<p>Organizuje proces due diligence nieruchomości z uwzględnieniem wymogów środowiskowych</p> <p>Ocenia wpływ efektywności energetycznej i zielonych rozwiązań na wartość nieruchomości</p>	<p>Uczestnik tworzy checklisty dokumentów, identyfikuje decyzje i świadectwa ekologiczne, ocenia ryzyka środowiskowe i przygotowuje rekomendacje dla klienta.</p> <p>Uczestnik analizuje operaty szacunkowe i dane rynkowe, identyfikuje czynniki zwiększające wartość nieruchomości w kontekście standardów zrównoważonego rozwoju.</p>	<p>Analiza dowodów i deklaracji</p> <p>Analiza dowodów i deklaracji</p>
<p>Stosuje strategie sprzedaży i negocjacji z wykorzystaniem argumentów ekologicznych i ekonomicznych</p>	<p>Uczestnik wykorzystuje dane o energooszczędności, niskiej emisji i korzyściach finansowych dla klienta w procesie negocjacyjnym.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Prezentuje nieruchomości z uwzględnieniem ich atutów ekologicznych</p> <p>Projektuje kampanie marketingowe promujące zrównoważone inwestycje i zielone budownictwo</p>	<p>Uczestnik przygotowuje opisy, prezentacje i materiały wizualne podkreślające efektywność energetyczną i rozwiązania prośrodowiskowe.</p> <p>Uczestnik opracowuje plan promocji, wykorzystuje zielony przekaz komunikacyjny, analizuje wyniki i optymalizuje działania marketingowe.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Analiza dowodów i deklaracji</p>
<p>Wykorzystuje sztuczną inteligencję (AI) i narzędzia cyfrowe w promocji ekologicznych nieruchomości</p>	<p>Uczestnik stosuje narzędzia AI do analizy danych i generowania treści, optymalizuje działania w duchu efektywności energetycznej i cyfrowej ekologii.</p>	<p>Analiza dowodów i deklaracji</p>
<p>Komunikuje klientom korzyści wynikające z inwestowania w zielone nieruchomości</p>	<p>Uczestnik planuje rozmowy i materiały informacyjne, formułuje argumenty ekologiczne i ekonomiczne, dostosowuje komunikację do potrzeb klienta.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>

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

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

Pytanie 3. Czy dokument jest certyfikatem wydawanym przez międzynarodowe instytucje?

TAK

Strona internetowa Instytucji Certyfikującej: <https://my-ps.eu/>

Strona internetowa Instytucji Walidującej: <https://my-ps.eu/>

Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację

Fundacja My Personality Skills

Nazwa Podmiotu certyfikującego

Fundacja My Personality Skills

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 (zadek/zaliczka), deweloperska, najem okazjonalny/instytucjonalny
- 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 obowiązana (kiedy, jak), KYC/CDD, PEP, źródło środków, GIIF, rejestry i retencja.
- RODO: klauzule informacyjne, podstawa przetwarzania, DPIA, leady/piksele.
- OC pośrednika: obowiązek, suma, zakres, doubezpieczenie.
- 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, outliersy
- 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
- Ekspozowanie atutów ekologicznych: niskie koszty utrzymania, energooszczędność, certyfikaty, bliskość terenów zielonych
- Ekspozowanie 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
- Spacer 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 pozycji harmonogramu: 31

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 31 Otwarcie, cele, kontrakt grupowy – wprowadzenie do zielonych umiejętności i zrównoważonego rozwoju	Barbara Domarus	16-05-2026	09:00	09:20	00:20
2 z 31 Podstawy prawne obrotu: cywilne, rzeczowe, UGN z uwzględnieniem aspektów środowiskowych	Barbara Domarus	16-05-2026	09:20	10:00	00:40

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 31 Księgi Wieczyste i dokumenty transakcyjne w kontekście zielonego budownictwa i ochrony środowiska	Barbara Domarus	16-05-2026	10:00	11:00	01:00
4 z 31 Energetyka i rzeczoznawca – świadectwa energetyczne i ekologiczna wartość nieruchomości	Barbara Domarus	16-05-2026	11:00	12:00	01:00
5 z 31 Gospodarka o Obiegu Zamkniętym (GOZ) w zawodzie pośrednika nieruchomości	Barbara Domarus	16-05-2026	12:00	13:00	01:00
6 z 31 Przerwa	Barbara Domarus	16-05-2026	13:00	13:30	00:30
7 z 31 Finanse i podatki w transakcjach z uwzględnieniem ulg i zachęt proekologicznych	Barbara Domarus	16-05-2026	13:30	14:45	01:15
8 z 31 Compliance i warsztat dokumentacyjny z perspektywą zrównoważonego rozwoju (AML/CTF + RODO + OC)	Barbara Domarus	16-05-2026	14:45	16:00	01:15

Przedmiot / temat	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)	Barbara Domarus	16-05-2026	16:00	17:00	01:00
10 z 31 Prospecting i pipeline z uwzględnieniem trendów zrównoważonego rozwoju	Barbara Domarus	17-05-2026	09:00	09:45	00:45
11 z 31 Zimne telefony i pierwsze rozmowy (call lab) z elementami zielonej argumentacji	Barbara Domarus	17-05-2026	09:45	11:30	01:45
12 z 31 Spotkanie pozyskaniowe i pricing w kontekście efektywności energetycznej i zielonego budownictwa	Barbara Domarus	17-05-2026	11:30	12:30	01:00
13 z 31 Przerwa	Barbara Domarus	17-05-2026	12:30	13:00	00:30
14 z 31 Prezentacja nieruchomości i domykanie z wykorzystaniem zielonych atutów	Barbara Domarus	17-05-2026	13:00	14:15	01:15
15 z 31 Negocjacje "give-get" (praktyka) z akcentem na argumenty ekologiczne	Barbara Domarus	17-05-2026	14:15	15:45	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 31 Follow-up i retencja klienta w duchu zielonego podejścia	Barbara Domarus	17-05-2026	15:45	17:00	01:15
17 z 31 Źródła danych i audyt oferty z uwzględnieniem aspektów środowiskowych	Barbara Domarus	30-05-2026	09:00	10:30	01:30
18 z 31 Podstawy wyceny dla pośrednika z elementami efektywności energetycznej	Barbara Domarus	30-05-2026	10:30	11:45	01:15
19 z 31 Współpraca z rzeczoznawcą w kontekście zielonych nieruchomości	Barbara Domarus	30-05-2026	11:45	12:15	00:30
20 z 31 Przerwa	Barbara Domarus	30-05-2026	12:15	12:45	00:30
21 z 31 Oferta, która sprzedaje (i nie wstyd ją pokazać) z akcentem na zielone korzyści	Barbara Domarus	30-05-2026	12:45	15:00	02:15
22 z 31 Media: zdjęcia, 3D, drony, wideo z prezentacją zielonych atutów nieruchomości	Barbara Domarus	30-05-2026	15:00	16:00	01:00
23 z 31 Współpraca z notariuszem i wydziałem KW (praktyka) z elementami due diligence środowiskowego	Barbara Domarus	30-05-2026	16:00	17:00	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
24 z 31 Strategia marketingowa biura/pośrednika z uwzględnieniem zielonego pozycjonowania	Barbara Domarus	31-05-2026	09:00	10:30	01:30
25 z 31 Dystrybucja ofert z akcentem na ekologiczne kanały i treści	Barbara Domarus	31-05-2026	10:30	11:45	01:15
26 z 31 Personal branding pośrednika z elementami zielonego wizerunku	Barbara Domarus	31-05-2026	11:45	12:30	00:45
27 z 31 Przerwa	Barbara Domarus	31-05-2026	12:30	13:00	00:30
28 z 31 AI w praktyce (szybko i legalnie) z wykorzystaniem zielonych danych	Barbara Domarus	31-05-2026	13:00	14:30	01:30
29 z 31 Performance: Google/FB Ads + remarketing z zielonym przekazem	Barbara Domarus	31-05-2026	14:30	15:45	01:15
30 z 31 Plan kampanii 7 dni + matryca treści 30 dni z uwzględnieniem treści proekologicznych	Barbara Domarus	31-05-2026	15:45	16:30	00:45
31 z 31 Egzamin: Walidacja	-	31-05-2026	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

Barbara Domarus

Basia Domarus to doświadczona trenerka biznesu i ekspertka rynku nieruchomości, która od lat wspiera inwestorów oraz pośredników w budowaniu skutecznych, rentownych modeli działania. Jako certyfikowany trener biznesu oraz praktyk sprzedaży, łączy wiedzę teoretyczną z bogatym doświadczeniem zdobywanym również na arenie międzynarodowej. Laureatka tytułu Pośrednik Roku 2023, z powodzeniem rozwijała swoje kompetencje jako liderka gdańskiego oddziału Stowarzyszenia Mieszkanicznik, którym kierowała przez 5 lat. Jest aktywną inwestorką, zarządzającą zdywersyfikowanym portfelem nieruchomości na wynajem, co pozwala jej uczyć w oparciu o realne, sprawdzone strategie.

Specjalizuje się w pomaganiu inwestorom w budowie dochodowych portfeli nieruchomości oraz w rozwijaniu kompetencji sprzedażowych i biznesowych u pośredników. Jest twórczynią platformy edukacyjnej „Klub Biznesu Pośrednika 2.0”, gdzie kładzie nacisk na etykę pracy, niezależność oraz budowanie biznesu na własnych zasadach.

Poza działalnością zawodową, wyróżnia ją szerokie spojrzenie na życie – jest podróżniczką, pasjonatką rozwoju i odkrywania świata. 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. Kluczowe kwalifikacje i doświadczenie trenera zostały zdobyte w ciągu ostatnich 5 lat i wciąż są aktualizowane by sprostać wymaganiom rynku

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)

Wynik walidacji przekazywany jest uczestnikowi w dniu jej przeprowadzenia, tj. w ostatnim dniu realizacji usługi. Certyfikat potwierdzający uzyskanie kwalifikacji wręczany jest uczestnikowi w ostatnim dniu realizacji usługi rozwojowej.

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

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

Kontakt



Wojciech Podlejski

E-mail w.podlejski@awdir.pl

Telefon (+48) 533 530 202