



Zielone pośrednictwo nieruchomości z wykorzystaniem AI

Numer usługi 2025/12/15/172967/3214115

5 200,00 PLN brutto

5 200,00 PLN netto

216,67 PLN brutto/h

216,67 PLN netto/h

IMPERIAL-DS
SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,8 / 5

49 ocen

📍 Częstochowa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 28.02.2026 do 01.03.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do osób dorosłych zainteresowanych podniesieniem kwalifikacji lub przekwalifikowaniem się, w szczególności:

- przyszłych i obecnych pośredników nieruchomości,
- osób planujących rozpoczęcie działalności zawodowej w obrocie nieruchomościami,
- osób pracujących w sprzedaży, obsłudze klienta, doradztwie lub sektorach powiązanych z rynkiem nieruchomości,
- osób odchodzących z branż tradycyjnych i górniczych,
- osób chcących zdobyć zielone kwalifikacje związane z efektywnością energetyczną, ESG i zrównoważonym rozwojem.

Nie jest wymagane wcześniejsze doświadczenie w zawodzie pośrednika.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

27-02-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

24

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 i odpowiedzialnego wykonywania czynności pośrednictwa w obrocie nieruchomościami z wykorzystaniem narzędzi AI oraz zasad zrównoważonego rozwoju, efektywności energetycznej i ESG. Szkolenie prowadzi do nabycia zielonych kwalifikacji w zakresie oceny nieruchomości, komunikacji z klientem i prowadzenia procesów sprzedaży w sposób etyczny i prośrodowiskowy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje rolę pośrednika w obrocie nieruchomościami w kontekście zrównoważonego rozwoju	Wyjaśnia zakres odpowiedzialności pośrednika, wskazuje wpływ decyzji zawodowych na środowisko, społeczeństwo i rynek	Test teoretyczny
Charakteryzuje podstawowe pojęcia ESG, GOZ oraz zielonych kwalifikacji w sektorze nieruchomości	Definiuje ESG, GOZ, zielone budownictwo, efektywność energetyczną oraz wskazuje ich znaczenie dla rynku nieruchomości	Test teoretyczny
Charakteryzuje zasady efektywności energetycznej i OZE w nieruchomościach	Rozróżnia klasy energetyczne budynków, opisuje OZE oraz ich wpływ na koszty eksploatacji i wartość nieruchomości	Test teoretyczny
Charakteryzuje możliwości wykorzystania sztucznej inteligencji (AI) w pośrednictwie nieruchomości	Opisuje zastosowania AI w analizie rynku, tworzeniu treści, komunikacji z klientem i planowaniu działań sprzedażowych	Test teoretyczny
Charakteryzuje zasady etycznego i bezpiecznego korzystania z AI	Wskazuje zagrożenia, zasady ochrony danych, odpowiedzialność za treści generowane przez AI	Test teoretyczny
Analizuje oferty nieruchomości pod kątem aspektów ekologicznych i energetycznych	Identyfikuje elementy energooszczędne, OZE, rozwiązania GOZ oraz ocenia ich wpływ na atrakcyjność oferty	Obserwacja w warunkach symulowanych
Tworzy opisy ofert nieruchomości z wykorzystaniem AI	Generuje i modyfikuje opis oferty, uwzględniając argumenty ekologiczne, ekonomiczne i język korzyści	Analiza dowodów i deklaracji
Stosuje AI do analizy rynku i lokalizacji nieruchomości	Przygotowuje krótką analizę lokalizacji (infrastruktura, zieleń, trendy) z wykorzystaniem narzędzi AI	Analiza dowodów i deklaracji
Przygotowuje komunikację follow-up i wiadomości do klienta z wykorzystaniem AI	Tworzy zestaw wiadomości (follow-up, przypomnienia, informacja po prezentacji) zgodnych z zasadami odpowiedzialnej komunikacji	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje argumenty ekologiczne i ekonomiczne w rozmowach sprzedażowych	obiera argumenty dotyczące efektywności energetycznej, kosztów utrzymania i wartości długoterminowej nieruchomości	Obserwacja w warunkach symulowanych
Planuje działania sprzedażowe z wykorzystaniem AI i zielonego pozycjonowania	opracowuje 30-dniowy plan działań obejmujący prospecting, komunikację i content z użyciem AI	Analiza dowodów i deklaracji
Komunikuje się z klientami w sposób etyczny i odpowiedzialny środowiskowo	Prowadzi rozmowę sprzedażową bez presji, rzetelnie informuje o parametrach ekologicznych nieruchomości	Obserwacja w warunkach symulowanych
Buduje zaufanie i długofalowe relacje z klientami	wykazuje postawę partnerską, potrafi reagować na obiekcje i potrzeby klientów	Wywiad swobodny
Promuje zrównoważone i zielone rozwiązania na rynku nieruchomości	świadomie uwzględnia aspekty środowiskowe w swojej ofercie i komunikacji marketingowej	Wywiad swobodny
Odpowiedzialnie korzysta z narzędzi AI w pracy zawodowej	deklaruje i uzasadnia stosowanie AI w sposób zgodny z etyką, prawem i interesem klienta	Wywiad swobodny

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	My Personality Skills
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak

Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR Tak

Program

Harmonogram obejmuje 24 Godziny Dydaktyczne w czego 11 h Praktyka, 11 h Teoria, 2 h Walidacja. Przerwy nie są wliczone w czas usługi rozwojowej.

MODUŁ 1. Zielone pośrednictwo. Metoda walidacji - Test teoretyczny

08:00–09:30 (2 godz. dydaktyczna teoria)

Zakres szczegółowy:

- przedstawienie trenera i uczestników (doświadczenie, oczekiwania),
- cele szkolenia w kontekście rynku nieruchomości i zielonej transformacji,
- czym jest zielone pośrednictwo nieruchomości – definicja praktyczna,
- wpływ efektywności energetycznej, ESG i trendów klimatycznych na decyzje klientów,
- omówienie struktury szkolenia i zasad pracy warsztatowej.

Efekt:

Uczestnik rozumie, w jakim kontekście rynkowym funkcjonuje współczesny pośrednik.

MODUŁ 2. Zawód pośrednika nieruchomości – realia rynku i odpowiedzialność. Metoda walidacji - Test teoretyczny

09:30–11:00 (2 godz. dydaktyczna teoria)

Zakres szczegółowy:

- zakres czynności pośrednika na każdym etapie transakcji,
- różnica między pośrednikiem a sprzedawcą,
- odpowiedzialność cywilna i zawodowa pośrednika,
- podstawowe obowiązki informacyjne wobec klienta,
- konsekwencje błędów i zaniedbań (finansowe, prawne, reputacyjne),
- rola pośrednika jako doradcy i partnera klienta.

Ćwiczenie:

Analiza krótkich scenariuszy błędów pośredników i ich skutków.

MODUŁ 3. Etyka zawodowa, ESG i zielone kwalifikacje pośrednika. Metoda walidacji - Test teoretyczny

11:00–12:30 (2 godz. dydaktyczna teoria)

Zakres szczegółowy:

- etyka zawodowa w pośrednictwie nieruchomości – standardy i dobre praktyki,
- ESG – znaczenie komponentów E, S i G w pracy pośrednika,
- zielone kwalifikacje – czym są i dlaczego zwiększają konkurencyjność,
- odpowiedzialne informowanie o parametrach nieruchomości,
- granica pomiędzy perswazją a manipulacją.

Ćwiczenie:

„Granice etyczne” – praca na realnych dylematach zawodowych.

12:30–13:15 – PRZERWA OBIADOWA

MODUŁ 4. Psychologia klienta nieruchomości – emocje, obawy, decyzje. Metoda walidacji - Test teoretyczny

13:15–14:45 (2 godz. dydaktyczne teoria)

Zakres szczegółowy:

- typy klientów: kupujący, sprzedający, inwestorzy,
- emocje dominujące w procesie zakupu i sprzedaży,
- lęk finansowy, presja czasu, niepewność decyzyjna,
- potrzeby jawne i ukryte klientów,
- mechanizmy podejmowania decyzji,
- wpływ informacji ekologicznych na decyzje klientów.

Ćwiczenie:

Analiza rozmów z klientem – identyfikacja potrzeb i emocji.

MODUŁ 5. Zielone potrzeby klientów i argumentacja ekologiczno-ekonomiczna. Metoda walidacji - Test teoretyczny, Obserwacja w warunkach symulowanych

15:00–16:30 (1 godz. dydaktyczne teoria + 1 godz. dydaktyczna praktyka)

Zakres szczegółowy:

- świadomość ekologiczna klientów – fakty i mity,
- efektywność energetyczna, OZE, GOZ – jak tłumaczyć prostym językiem,
- powiązanie ekologii z kosztami eksploatacji i komfortem życia,
- długoterminowa wartość nieruchomości energooszczędnych,
- różnicowanie argumentów w zależności od typu klienta.

Ćwiczenie:

Budowa argumentów dla klienta „cenowego” i „eko-świadomego”.

15:30–15:45 – PRZERWA KAWOWA

MODUŁ 6. Pierwszy kontakt i prezentacja oferty bez presji sprzedażowej. Metoda walidacji - Obserwacja w warunkach symulowanych

16:30–18:00 (2 godz. dydaktyczne praktyki)

Zakres szczegółowy:

- struktura rozmowy sprzedażowej krok po kroku,
- pierwsze 30 sekund rozmowy – budowanie zaufania,
- pytania otwarte i pogłębiające potrzeby klienta,
- prezentacja nieruchomości jako procesu doradczego,
- komunikacja bez presji i manipulacji,
- reagowanie na sygnały oporu klienta.

Ćwiczenia:

- scenki rozmów telefonicznych,
- symulacje prezentacji nieruchomości.

DZIEŃ 2 – PROSPECTING, AI, PLAN DZIAŁAŃ

MODUŁ 7. Prospecting i budowanie pipeline'u pośrednika. Metoda walidacji - Analiza dowodów i deklaracji

08:00–09:30 (2 godz. dydaktyczne praktyki)

Zakres szczegółowy:

- źródła leadów zgodne z prawem,
- rekomendacje i relacje długoterminowe,
- organizacja bazy kontaktów (CRM / arkusz),
- identyfikacja klientów zainteresowanych zielonymi nieruchomościami,
- planowanie działań prospectingowych.

Ćwiczenie:

Mapa kontaktów i potencjalnych leadów.

MODUŁ 8. AI w pracy pośrednika – opisy ofert i analiza rynku. Metoda walidacji - Analiza dowodów i deklaracji

09:30–11:00 (2 godz. dydaktyczne praktyki)

Zakres szczegółowy:

- przegląd narzędzi AI dla pośredników,
- zasady bezpiecznego korzystania z AI (RODO, dane wrażliwe),
- projektowanie promptów do opisów ofert,
- analiza lokalizacji, infrastruktury i trendów,
- weryfikacja treści generowanych przez AI.

Ćwiczenie:

Tworzenie opisu oferty z wykorzystaniem AI.

MODUŁ 9. AI w komunikacji z klientem i budowaniu wizerunku. Metoda walidacji - Analiza dowodów i deklaracji

11:00–12:30 (2 godz. dydaktyczne praktyki)

Zakres szczegółowy:

- automatyzacja follow-upów po prezentacji,
- tworzenie przypomnień i komunikacji etapowej,
- planowanie prostego contentu (7 dni),
- spójny, odpowiedzialny język komunikacji,
- AI jako wsparcie, nie zastępstwo relacji.

Ćwiczenie:

Tworzenie promptów i wiadomości do klientów.

MODUŁ 10. Obiekcje klienta i negocjacje w duchu odpowiedzialności. Metoda walidacji - Obserwacja w warunkach symulowanych.

13:15–14:45 (2 godz. dydaktyczne praktyki)

Zakres szczegółowy:

- najczęstsze obiekcje klientów,
- model reakcji: przyjęcie – wyjaśnienie – propozycja,
- negocjacje bez presji,
- argumenty ekologiczne i ekonomiczne w negocjacjach,
- radzenie sobie z trudnymi emocjami klienta.

Ćwiczenie:

Scenki negocjacyjne na realnych przykładach.

14:45–15:00 – PRZERWA KAWOWA

MODUŁ 11. Plan 30-dniowy pośrednika – sprzedaż i zielone pozycjonowanie. Metoda walidacji - Test teoretyczny

15:00–16:30 (2 godz. dydaktyczne teoria)

Zakres szczegółowy:

- cele sprzedażowe i relacyjne,
- mierniki skuteczności działań,
- nawyki pracy pośrednika,
- komunikowanie zrównoważonego podejścia bez „eko-ściemy”,
- integracja AI w codziennej pracy.

Ćwiczenie:

Indywidualny 30-dniowy plan działań.

MODUŁ 12. Symulacje, walidacja efektów i podsumowanie. Metody walidacji - test teoretyczny, obserwacja w warunkach symulowanych, wywiad swobodny

16:30–18:00 (2 godz. dydaktyczne walidacji)

Zakres szczegółowy:

- symulacje rozmów z klientami (kontakt, prezentacja, obiekcje, follow-up),
- analiza przygotowanych opisów ofert i planów działań,
- test wiedzy,
- informacja zwrotna,
- podsumowanie i zobowiązania uczestników.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Zielone Pośrednictwo	Jakub Sośnica	28-02-2026	08:00	09:30	01:30
2 z 12 Zawód pośrednika nieruchomości – realia rynku i odpowiedzialność	Jakub Sośnica	28-02-2026	09:30	11:00	01:30
3 z 12 Etyka zawodowa, ESG i zielone kwalifikacje pośrednika	Jakub Sośnica	28-02-2026	11:00	12:30	01:30
4 z 12 Psychologia klienta nieruchomości – emocje, obawy, decyzje	Jakub Sośnica	28-02-2026	13:15	14:45	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 12 Zielone potrzeby klientów i argumentacja ekologiczno-ekonomiczna	Jakub Sośnica	28-02-2026	15:00	16:30	01:30
6 z 12 Pierwszy kontakt i prezentacja oferty bez presji sprzedażowej	Jakub Sośnica	28-02-2026	16:30	18:00	01:30
7 z 12 Prospecting i budowanie pipeline'u pośrednika	Jakub Sośnica	01-03-2026	08:00	09:30	01:30
8 z 12 AI w pracy pośrednika – opisy ofert i analiza rynku	Jakub Sośnica	01-03-2026	09:30	11:00	01:30
9 z 12 AI w komunikacji z klientem i budowaniu wizerunku	Jakub Sośnica	01-03-2026	11:00	12:30	01:30
10 z 12 Obiekcje klienta i negocjacje w duchu odpowiedzialności	Jakub Sośnica	01-03-2026	13:15	14:45	01:30
11 z 12 Plan 30-dniowy pośrednika – sprzedaż i zielone pozycjonowanie	Jakub Sośnica	01-03-2026	15:00	16:30	01:30
12 z 12 Walidacja efektów i podsumowanie	-	01-03-2026	16:30	18:00	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	216,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	216,67 PLN
W tym koszt walidacji brutto	300,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	300,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	300,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	300,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jakub Sońnica

Osoba prowadząca posiada ponad 8-letnie doświadczenie na rynku nieruchomości, obejmujące sprzedaż, wynajem oraz kompleksowe zarządzanie najmem mieszkań i domów. Doświadczenie zawodowe i kwalifikacje nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w Bazie Usług Rozwojowych. W trakcie działalności zawodowej zrealizowała setki transakcji, zdobywając szeroką wiedzę praktyczną oraz trwałe zaufanie klientów indywidualnych i inwestorów.

Jest założycielem i właścicielem firmy Prestiż Nieruchomości, świadczącej kompleksowe usługi w zakresie obsługi inwestycji w nieruchomości. Zakres działalności obejmuje zarządzanie najmem, pośrednictwo w obrocie nieruchomościami oraz doradztwo inwestycyjne, w tym również inwestycje zagraniczne.

Osoba prowadząca posiada praktyczną znajomość zielonych kompetencji w sektorze nieruchomości, w szczególności w zakresie poprawy efektywności energetycznej budynków, optymalizacji zużycia mediów, zrównoważonego zarządzania nieruchomościami oraz uwzględniania aspektów środowiskowych i ESG w analizie inwestycyjnej.

Dodatkowo wykazuje znajomość zastosowań narzędzi AI w branży nieruchomości, m.in. w analizie danych rynkowych, automatyzacji procesów zarządzania najmem, wsparciu działań marketingowych oraz usprawnianiu procesów decyzyjnych i operacyjnych.

W ramach usług rozwojowych przekazywana jest aktualna i praktyczna wiedza, oparta na realnych

przykładach rynkowych, realizowana z zachowaniem wysokich standardów profesjonalnych i etycznych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają komplet materiałów dydaktycznych wspierających realizację programu oraz osiągnięcie zakładanych efektów uczenia się. Materiały przekazywane są w formie drukowanej oraz elektronicznej i obejmują:

- skrypt szkoleniowy obejmujący zagadnienia zielonego pośrednictwa nieruchomości, ESG, efektywności energetycznej, OZE oraz etyki zawodowej pośrednika,
- materiały warsztatowe do pracy podczas zajęć (case studies, scenariusze rozmów z klientem, ćwiczenia symulacyjne),
- zestaw praktycznych checklist i kart analizy nieruchomości pod kątem aspektów ekologicznych i energetycznych,
- przykładowe struktury opisów ofert nieruchomości oraz komunikacji z klientem z wykorzystaniem narzędzi AI,
- przykładowe prompty AI do analizy rynku, tworzenia treści ofertowych i komunikacji follow-up,

Informacje dodatkowe

Egzamin końcowy odbywa się stacjonarnie pod nadzorem uprawnionego walidatora. Składa się z testu teoretycznego. Pozytywny wynik egzaminu skutkuje uzyskaniem certyfikatu potwierdzającego nabycie kwalifikacji.

Adres

al. Aleja Najświętszej Maryi Panny 28/1A
42-202 Częstochowa
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Kamil Dobrowolski

E-mail kamildobrowolski01@gmail.com

Telefon (+48) 692 178 399