



UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

380 ocen

## Unico Design: Masterclass Home Staging – szkolenie z profesjonalnej stylizacji wnętrz i budowania biznesu w branży nieruchomości.

Numer usługi 2026/01/18/160223/3265894

📍 Katowice / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 50 h

📅 23.03.2026 do 27.03.2026

5 600,00 PLN brutto

5 600,00 PLN netto

112,00 PLN brutto/h

112,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria                       | Biznes / Marketing                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Grupa docelowa usługi           | Szkolenie skierowane jest do osób zainteresowanych przygotowaniem nieruchomości do sprzedaży i wynajmu oraz rozwijaniem działalności w branży stylizacji i projektowania wnętrz. W szczególności do pośredników, agentów i zarządców nieruchomości chcących podnosić wartość rynkową ofert, architektów, projektantów i dekoratorów wnętrz poszerzających zakres usług o home staging, inwestorów i flipperów nieruchomości zwiększających rentowność inwestycji, właścicieli mieszkań na wynajem, hoteli i apartamentów pragnących poprawić atrakcyjność obiektów, a także specjalistów z branży deweloperskiej oraz osób indywidualnych poszukujących nowej, kreatywnej ścieżki zawodowej związanej z rynkiem nieruchomości i stylizacją wnętrz. |
| Minimalna liczba uczestników    | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Maksymalna liczba uczestników   | 6                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Data zakończenia rekrutacji     | 20-03-2026                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Forma prowadzenia usługi        | mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Liczba godzin usługi            | 50                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 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

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego i skutecznego realizowania usług home stagingowych – od analizy przestrzeni, przez planowanie stylizacji i przygotowanie materiałów promocyjnych, aż po współpracę z fotografem i prezentację nieruchomości. Usługa prowadzi do stworzenia oferty usługowej, zaplanowania działań marketingowych oraz zastosowania technik stylizacji wnętrz z uwzględnieniem budżetu, ergonomii i zasad kompozycji.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                          | Kryteria weryfikacji                                                                    | Metoda walidacji                     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|
| Posługuje się wiedzą na temat procesu home stagingu                                         | - wymienia etapy procesu home stagingu                                                  | Wywiad ustrukturyzowany              |
|                                                                                             | - wymienia podstawowe zasady ergonomii i kompozycji przestrzeni                         | Wywiad ustrukturyzowany              |
|                                                                                             | - wymienia sposoby optycznego powiększania i strefowania wnętrza                        | Wywiad ustrukturyzowany              |
| Dobiera kolory, wyposażenie i akcenty stylizacyjne z uwzględnieniem przykładowej inwestycji | - projektuje przykładową paletę kolorystyczną i moodboard w programie Canva             | Analiza dowodów i deklaracji         |
|                                                                                             | - wskazuje zasady stylizacji dla różnych pomieszczeń (room by room)                     | Wywiad ustrukturyzowany              |
|                                                                                             | - opisuje techniki declutteringu przykładowego wnętrza                                  | Wywiad ustrukturyzowany              |
| Planuje stylizację przykładowej inwestycji oraz przygotowuje listę zakupową                 | - opracowuje listę zakupową uwzględniającą funkcje pomieszczeń                          | Wywiad ustrukturyzowany              |
|                                                                                             | - określa budżet i priorytety zakupowe                                                  | Wywiad ustrukturyzowany              |
|                                                                                             | - wskazuje działania organizacyjne przygotowania mieszkania do stylizacji               | Wywiad ustrukturyzowany              |
|                                                                                             | - ustawia meble i dekoracje zgodnie z planem i zasadami home stagingu                   | Obserwacja w warunkach rzeczywistych |
|                                                                                             |                                                                                         | Wywiad swobodny                      |
| Wykonuje stylizację mieszkania i współpracuje przy sesji zdjęciowej nieruchomości.          | - proponuje dodatkowe tekstylia, oświetlenie i dodatki dopasowane do charakteru wnętrza | Wywiad ustrukturyzowany              |
|                                                                                             | - współpracuje z fotografem, proponując ujęcia i kadry                                  | Obserwacja w warunkach rzeczywistych |
|                                                                                             |                                                                                         | Wywiad swobodny                      |

| Efekty uczenia się                                                                    | Kryteria weryfikacji                                                                                    | Metoda walidacji             |
|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|
| Opracowuje ofertę usług home stagingowych oraz przygotowuje plan rozwoju i wdrożenia. | - opisuje modele wyceny i zakres usług w zależności od rodzaju klienta (klient indywidualny / inwestor) | Wywiad ustrukturyzowany      |
|                                                                                       | - przedstawia różnice w obsłudze klienta indywidualnego i inwestora                                     | Wywiad ustrukturyzowany      |
|                                                                                       | - przygotowuje strukturę oferty home stagera                                                            | Analiza dowodów i deklaracji |
| Planuje działania promujące usługi home stagingowe w mediach społecznościowych.       | - opracowuje własne BIO home stagera na potrzeby mediów społecznościowych                               | Analiza dowodów i deklaracji |
|                                                                                       | - tworzy mini-plan treści oparty na czterech filarach komunikacji                                       | Analiza dowodów i deklaracji |
|                                                                                       | - przygotowuje przykładowy materiał promujący inwestycję (rolka video)                                  | Analiza dowodów i deklaracji |

## 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

Dzień 1

Wprowadzenie i proces home stagingu

- Różnice między home stagingiem a projektowaniem wnętrz
- Psychologia kupującego i marketing sensoryczny
- Analiza nieruchomości – mocne i słabe strony
- Jak prezentować wartość stagingu klientowi i inwestorowi

### **Ergonomia i zasady projektowania**

- Strefowanie i proporcje
- Optyczne powiększanie przestrzeni
- Ustawienie mebli i zasady kompozycji
- Zasady ergonomii jako element zwiększający wartość rynkową nieruchomości

### **Kolory i nastrój we wnętrzu**

- Psychologia koloru i łączenie barw
- Tworzenie palet i akcentów kolorystycznych
- Moodboard – ćwiczenia w Canvie
- Moodboard jako narzędzie do komunikacji z klientem i promocji oferty

## **Dzień 2**

### **Charakterystyka głównych kanałów (IG/FB/TikTok/LinkedIn)**

- 4 filary treści: portfolio, backstage, edukacja, lifestyle
- Ćwiczenia: poprawa BIO, mini-plan treści na 7 dni, nagranie wideo
- Podstawy promocji i dobór budżetu startowego
- Audyt profilu i plan pierwszych publikacji

### **Zasady stylizacyjne**

- Wytyczne room by room (salon, sypialnia, kuchnia, łazienka, przedpokój)

### **Stylizacja pomieszczeń krok po kroku**

- Dobór mebli, tekstyliów, dekoracji i oświetlenia
- Decluttering i budowanie klimatu
- Stylizacja jako narzędzie do zwiększania atrakcyjności w ogłoszeniach

### **Plan stylizacji i lista zakupowa**

- Planowanie zakupów – optymalizacja budżetu
- Projekt grupowy: lista zakupowa i plan przygotowania mieszkania
- Logistyka i przygotowanie do dnia praktycznego
- Tworzenie list zakupowych jako element transparentności wobec klienta

## **Dzień 3**

### **Stylizacja wnętrza: home staging**

- Ustawienie mebli, detale i dekoracje

### **Stylizacja wnętrza: warsztat fotograficzny**

- Przygotowanie mieszkania do sesji zdjęciowej
- Współpraca z fotografem: kadry, światło, perspektywa
- Warsztat fotograficzny: zdjęcia „hero” i krótkie ujęcia wideo
- Podsumowanie efektów pracy grup i feedback trenera

### **Walidacja efektów uczenia się | Obserwacja w warunkach rzeczywistych, wywiad swobodny i ustrukturyzowany**

## **Dzień 4**

### **Moja firma krok po kroku**

- Określenie modelu działalności: freelancer, studio, współpraca z biurami nieruchomości
- Wybór niszy i grupy docelowej (klient prywatny, inwestor, flipper, deweloper)
- Formalne aspekty startu: działalność, podatki, podstawy księgowości
- Podstawowe narzędzia do prowadzenia firmy (CRM, dokumenty, organizacja pracy)

## Oferta i wycena

- Modele wyceny: konsultacje, raporty, staging kompleksowy
- Różnice w pracy z klientem prywatnym i inwestorem
- Tworzenie własnej oferty krok po kroku

## Umowy i automatyzacja

- Brief, harmonogram i umowa – co powinny zawierać
- Zakres odpowiedzialności, prawa autorskie i zgody na publikację realizacji
- Automatyzacja procesów: checklisty, szablony, KisList
- Standaryzacja współpracy jako element budowania profesjonalnego wizerunku

## Rozwój i pozycjonowanie marki

- Jak zbudować portfolio na start (projekty własne, współprace, metamorfozy testowe)
- Storytelling i komunikacja z klientem – jak opowiadać o swojej pracy
- Pozycjonowanie jako ekspert na rynku
- Spójność marki: wizualna, komunikacyjna i ofertowa

## Dzień 5

### Pakiety, cennik i skalowanie usług

- Tworzenie pakietów usługowych dopasowanych do różnych typów klientów
- Cennik jako narzędzie sprzedażowe, a nie tylko informacyjne
- Strategie podnoszenia cen wraz z doświadczeniem i portfolio
- Sposoby skalowania usług: delegowanie, współprace, produkty cyfrowe

### Ścieżka klienta i standardy obsługi

- Ścieżka klienta od pierwszego kontaktu do zakończenia współpracy
- Standardy komunikacji, raportowania i przekazywania efektów pracy
- Budowanie doświadczenia klienta (customer experience)
- Obsługa posprzedażowa i relacje długoterminowe

### Stworzenie swojej oferty

- Zdefiniowanie unikalnej propozycji wartości (USP)
- Dopasowanie oferty do rynku lokalnego i realnych potrzeb klientów
- Finalizacja oferty: zakres, ceny, pakiety, komunikaty sprzedażowe
- Przygotowanie oferty do publikacji (strona, PDF, social media)

### Podsumowanie i plan wdrożenia

- Indywidualne rekomendacje i plan działania na najbliższe 3 miesiące

### Walidacja efektów uczenia się | Wywiad ustrukturyzowany, analiza dowodów i deklaracji

---

Zajęcia praktyczne odbywają się w realnej przestrzeni mieszkaniowej. Uczestnicy realizują pełny proces przygotowania nieruchomości do sprzedaży lub wynajmu - od planowania stylizacji, przez aranżację przestrzeni, po wykonanie materiałów fotograficznych.

Część praktyczna stanowi kluczowy etap szkolenia i jest prowadzona pod okiem trenera oraz walidatora obecnego przez cały dzień, który obserwuje przebieg działań uczestników i wspiera ich w prawidłowym stosowaniu zasad ergonomii, kompozycji oraz estetyki.

Uczestnicy korzystają zarówno z urządzeń elektronicznych, jak i elementów wyposażenia wnętrz niezbędnych do stylizacji:

- **Laptop lub komputer** - do przygotowania moodboardów, list zakupowych i materiałów promocyjnych.
- **Smartfon z aparatem fotograficznym** - wykorzystywany w części fotograficznej (zdjęcia „hero”, kadry reklamowe, krótkie ujęcia wideo). Podczas szkolenia uczestnik korzysta z własnego urządzenia.
- **Materiały do stylizacji wnętrz** - udostępnione przez organizatora: tekstylia, poduszki, dekoracje, oświetlenie, elementy zastawy, kwiaty, itp.

Zajęcia praktyczne obejmują kilka etapów:

### Analiza przestrzeni i plan działań

Uczestnicy oceniają pomieszczenie, określają jego mocne i słabe strony oraz ustalają plan stylizacji zgodny z wybranym stylem.

### **Realizacja stylizacji wnętrza**

Aranżacja przestrzeni, ustawienie mebli, dobór tekstyliów, oświetlenia i dodatków, tworzenie kompozycji kadrów.

Uczestnicy pracują w 3 osobowych grupach, wykorzystując przygotowane zestawy dekoracji.

### **Sesja fotograficzna**

Po zakończeniu stylizacji realizowana jest sesja zdjęciowa.

Uczestnicy uczą się podstaw kadrów, perspektywy i oświetlenia, a także sposobów prezentacji nieruchomości w ogłoszeniach.

Każdy uczestnik wykonuje ujęcia za pomocą własnego telefonu lub aparatu fotograficznego.

---

### **Proces walidacji efektów uczenia się**

Walidacja umiejętności uczestników szkolenia przebiega przy zastosowaniu metod testu teoretycznego, analizy dowodów i deklaracji, obserwacji w warunkach rzeczywistych, wywiadu swobodnego oraz wywiadu ustrukturyzowanego.

Proces walidacji został zaplanowany w sposób umożliwiający weryfikację zarówno wiedzy teoretycznej, jak i praktycznych umiejętności uczestników w pełnym zakresie efektów uczenia się.

### **Walidacja wiedzy teoretycznej**

Weryfikacja odbywa się w formie testu teoretycznego obejmującego pytania zamknięte i otwarte z zakresu:

- etapów procesu home stagingu,
- zasad ergonomii, kompozycji i strefowania wnętrz,
- psychologii koloru i zasad doboru palet,
- technik declutteringu i planowania stylizacji,
- modeli wyceny usług i współpracy z klientami.

### **Walidacja umiejętności projektowych i planistycznych**

W tym etapie stosowana jest analiza dowodów i deklaracji. Uczestnicy przygotowują:

- moodboard w programie Canva,
- listę zakupową i plan stylizacji dla przykładowej inwestycji,
- strukturę oferty usługowej,
- BIO zawodowe i mini-plan treści do social media.

Materiały te są gromadzone i przekazywane walidatorowi jako dowody osiągnięcia efektów uczenia się. Walidator ocenia ich zgodność z przyjętymi kryteriami (estetyka, spójność, poprawność merytoryczna, adekwatność do założeń zadania).

### **Walidacja umiejętności praktycznych**

W dniu zajęć praktycznych walidacja odbywa się poprzez **obserwację w warunkach rzeczywistych**, w czasie której uczestnicy samodzielnie aranżują przestrzeń mieszkalną, dobierają elementy wyposażenia, ustawiają meble i dekoracje oraz współpracują z fotografem przy realizacji sesji zdjęciowej.

**Walidator jest obecny podczas całego dnia szkoleniowego**, monitorując przebieg działań uczestników oraz obserwując ich postępy w zakresie realizacji efektów uczenia się.

Ocenie podlega poprawność zastosowania zasad home stagingu, ergonomii, kompozycji i światła, a także umiejętność współpracy w zespole i komunikacji z fotografem.

Po zakończeniu części praktycznej oraz po prezentacji materiałów marketingowych walidator przeprowadza wywiad swobodny i ustrukturyzowany z uczestnikami. Celem rozmowy jest pogłębienie oceny poziomu zrozumienia procesu home stagingu, umiejętności uzasadniania wyborów estetycznych i funkcjonalnych, a także refleksji nad zastosowaniem zdobytej wiedzy w praktyce zawodowej.

### **Podsumowanie i dokumentacja walidacji**

Walidator opracowuje protokół walidacyjny, w którym odnotowuje uzyskane wyniki, formy dowodów i rekomendacje dotyczące dalszego rozwoju uczestnika.

Uczestnicy zostają poinformowani o wynikach walidacji indywidualnie.

Całkowity czas walidacji wynosi średnio 45 minut na uczestnika.

- Szkolenie prowadzone jest w grupach od 3 do 6 osób.
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Stanowisko pracy jest wyposażone w komputer PC z oprogramowaniem Canva (wersja podstawowa).
- Uczestnik może pracować na własnym urządzeniu na którym również otrzyma dostęp do oprogramowania
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 80% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 50 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika w części stacjonarnej: lista obecności. W części zdalnej w czasie rzeczywistym: wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.
- Zajęcia praktyczne: 18 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 32 godziny dydaktyczne .
- Przerwy nie wliczają się do godzin usługi.
- Usługa ma charakter mieszany: 9 godzin odbywa się stacjonarnie, 41 godzin zdalnie w czasie rzeczywistym.
- Część online odbywa się w czasie rzeczywistym zgodnie ze Standardem Usług Zdalnego Uczenia się (SUZ).

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 26

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                             | Prowadzący                    | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| <div>1 z 26</div> Dzień 1.<br>Wprowadzenie i proces home stagingu (teoria)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu | Ewelina Matyjasik-Lewandowska | 23-03-2026            | 08:30               | 10:30               | 02:00         | Nie               |
| <div>2 z 26</div> Dzień 1.<br>Ergonomia i zasady projektowania (teoria)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu    | Ewelina Matyjasik-Lewandowska | 23-03-2026            | 10:30               | 12:30               | 02:00         | Nie               |
| <div>3 z 26</div> Dzień 1.<br>Przerwa                                                                               | Ewelina Matyjasik-Lewandowska | 23-03-2026            | 12:30               | 13:00               | 00:30         | Nie               |

| Przedmiot /<br>temat zajęć                                                                                                                                  | Prowadzący                           | Data realizacji<br>zajęć | Godzina<br>rozpoczęcia | Godzina<br>zakończenia | Liczba godzin | Forma<br>stacjonarna |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------|------------------------|------------------------|---------------|----------------------|
| 4 z 26 Dzień 1.<br>Kolory i<br>nastrój we<br>wnętrzu<br>(teoria)  <br>Rozmowa na<br>żywo,<br>współdzieleni<br>e ekranu                                      | Ewelina<br>Matyjasik-<br>Lewandowska | 23-03-2026               | 13:00                  | 14:30                  | 01:30         | Nie                  |
| 5 z 26 Dzień 1.<br>Ćwiczenie:<br>moodboard w<br>Canva<br>(praktyka)  <br>Rozmowa na<br>żywo,<br>współdzieleni<br>e ekranu                                   | Ewelina<br>Matyjasik-<br>Lewandowska | 23-03-2026               | 14:30                  | 17:00                  | 02:30         | Nie                  |
| 6 z 26 Dzień 2.<br>Charakterysty<br>ka głównych<br>kanałów<br>(IG/FB/TikTok<br>/LinkedIn)<br>(teoria)  <br>Rozmowa na<br>żywo,<br>współdzieleni<br>e ekranu | Grzegorz<br>Chorzyński               | 24-03-2026               | 08:30                  | 12:30                  | 04:00         | Nie                  |
| 7 z 26 Dzień 2.<br>Przerwa                                                                                                                                  | Ewelina<br>Matyjasik-<br>Lewandowska | 24-03-2026               | 12:30                  | 13:00                  | 00:30         | Nie                  |
| 8 z 26 Dzień 2.<br>Zasady<br>stylizacyjne<br>(teoria)  <br>Rozmowa na<br>żywo,<br>współdzieleni<br>e ekranu                                                 | Ewelina<br>Matyjasik-<br>Lewandowska | 24-03-2026               | 13:00                  | 14:15                  | 01:15         | Nie                  |
| 9 z 26 Dzień 2.<br>Stylizacja<br>pomieszczeń<br>(teoria)  <br>Rozmowa na<br>żywo,<br>współdzieleni<br>e ekranu                                              | Ewelina<br>Matyjasik-<br>Lewandowska | 24-03-2026               | 14:15                  | 15:00                  | 00:45         | Nie                  |

| Przedmiot /<br>temat zajęć                                                                                                      | Prowadzący                           | Data realizacji<br>zajęć | Godzina<br>rozpoczęcia | Godzina<br>zakończenia | Liczba godzin | Forma<br>stacjonarna |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------|------------------------|------------------------|---------------|----------------------|
| 10 z 26 Dzień<br>2. Plan<br>stylizacji i<br>lista<br>zakupowa<br>(teoria)  <br>Rozmowa na<br>żywo,<br>współdzieleni<br>e ekranu | Ewelina<br>Matyjasik-<br>Lewandowska | 24-03-2026               | 15:00                  | 17:00                  | 02:00         | Nie                  |
| 11 z 26 Dzień<br>3. Stylizacja<br>wnętrza:<br>home staging<br>(praktyka)                                                        | Ewelina<br>Matyjasik-<br>Lewandowska | 25-03-2026               | 09:00                  | 13:00                  | 04:00         | Tak                  |
| 12 z 26 Dzień<br>3. Przerwa                                                                                                     | Ewelina<br>Matyjasik-<br>Lewandowska | 25-03-2026               | 13:00                  | 13:30                  | 00:30         | Tak                  |
| 13 z 26 Dzień<br>3. Stylizacja<br>wnętrza:<br>home staging<br>(praktyka)                                                        | Ewelina<br>Matyjasik-<br>Lewandowska | 25-03-2026               | 13:30                  | 14:45                  | 01:15         | Tak                  |
| 14 z 26 Dzień<br>3. Stylizacja<br>wnętrza:<br>warsztat<br>fotograficzny<br>(praktyka)                                           | Ewelina<br>Matyjasik-<br>Lewandowska | 25-03-2026               | 14:45                  | 15:15                  | 00:30         | Tak                  |
| 15 z 26 Dzień<br>3. Walidacja<br>efektów<br>uczenia się  <br>Wywiad<br>ustrukturyzow<br>any, analiza<br>dowodów i<br>deklaracji | -                                    | 25-03-2026               | 15:15                  | 15:30                  | 00:15         | Tak                  |
| 16 z 26 Dzień<br>4. Moja firma<br>krok po kroku<br>(teoria)  <br>Rozmowa na<br>żywo,<br>współdzieleni<br>e ekranu               | Ewelina<br>Matyjasik-<br>Lewandowska | 26-03-2026               | 08:30                  | 11:15                  | 02:45         | Nie                  |

| Przedmiot /<br>temat zajęć                                                                                                                    | Prowadzący                           | Data realizacji<br>zajęć | Godzina<br>rozpoczęcia | Godzina<br>zakończenia | Liczba godzin | Forma<br>stacjonarna |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------|------------------------|------------------------|---------------|----------------------|
| <div>17 z 26</div> Dzień<br>4. Oferta i<br>wycena<br>(teoria)  <br>Rozmowa na<br>żywo,<br>współdzieleni<br>e ekranu                           | Ewelina<br>Matyjasik-<br>Lewandowska | 26-03-2026               | 11:15                  | 12:30                  | 01:15         | Nie                  |
| <div>18 z 26</div> Dzień<br>4. Przerwa                                                                                                        | Ewelina<br>Matyjasik-<br>Lewandowska | 26-03-2026               | 12:30                  | 13:00                  | 00:30         | Nie                  |
| <div>19 z 26</div> Dzień<br>4. Umowy i<br>automatyzacj<br>a (teoria)  <br>Rozmowa na<br>żywo,<br>współdzieleni<br>e ekranu                    | Ewelina<br>Matyjasik-<br>Lewandowska | 26-03-2026               | 13:00                  | 14:45                  | 01:45         | Nie                  |
| <div>20 z 26</div> Dzień<br>4. Rozwój i<br>pozycjonowan<br>ie marki<br>(praktyka)  <br>Rozmowa na<br>żywo,<br>współdzieleni<br>e ekranu       | Ewelina<br>Matyjasik-<br>Lewandowska | 26-03-2026               | 14:45                  | 17:00                  | 02:15         | Nie                  |
| <div>21 z 26</div> Dzień<br>5. Pakiety,<br>cennik i<br>skalowanie<br>usług (teoria)<br>  Rozmowa na<br>żywo,<br>współdzieleni<br>e ekranu     | Ewelina<br>Matyjasik-<br>Lewandowska | 27-03-2026               | 08:30                  | 10:30                  | 02:00         | Nie                  |
| <div>22 z 26</div> Dzień<br>5. Ścieżka<br>klienta i<br>standardy<br>obsługi<br>(teoria)  <br>Rozmowa na<br>żywo,<br>współdzieleni<br>e ekranu | Ewelina<br>Matyjasik-<br>Lewandowska | 27-03-2026               | 10:30                  | 12:30                  | 02:00         | Nie                  |

| Przedmiot /<br>temat zajęć                                                                                                             | Prowadzący                           | Data realizacji<br>zajęć | Godzina<br>rozpoczęcia | Godzina<br>zakończenia | Liczba godzin | Forma<br>stacjonarna |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------|------------------------|------------------------|---------------|----------------------|
| <b>23 z 26</b> Dzień<br>5. Przerwa                                                                                                     | Ewelina<br>Matyjasik-<br>Lewandowska | 27-03-2026               | 12:30                  | 13:00                  | 00:30         | Nie                  |
| <b>24 z 26</b> Dzień<br>5. Stworzenie<br>swojej oferty<br>(praktyka)  <br>Rozmowa na<br>żywo,<br>współdzieleni<br>e ekranu             | Ewelina<br>Matyjasik-<br>Lewandowska | 27-03-2026               | 13:00                  | 14:30                  | 01:30         | Nie                  |
| <b>25 z 26</b> Dzień<br>5. Plan<br>wdrożenia<br>(praktyka)  <br>Rozmowa na<br>żywo,<br>współdzieleni<br>e ekranu                       | Ewelina<br>Matyjasik-<br>Lewandowska | 27-03-2026               | 14:30                  | 15:45                  | 01:15         | Nie                  |
| <b>26 z 26</b> Dzień<br>5. Walidacja<br>efektów<br>uczenia się  <br>Wywiad<br>ustrukturyzow<br>any, analiza<br>dowodów i<br>deklaracji | -                                    | 27-03-2026               | 15:45                  | 16:30                  | 00:45         | Nie                  |

# Cennik

## Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 5 600,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 5 600,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 112,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 112,00 PLN   |

# Prowadzący

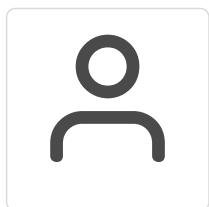
Liczba prowadzących: 2



1 z 2

## Ewelina Matyjasik-Lewandowska

Nagradzana home stagerka, projektantka i stylistka wnętrz, inwestorka oraz pośredniczka w obrocie nieruchomościami. Zrealizowała ponad 250 projektów home stagingu i stylizacji wnętrz, dzięki którym nieruchomości jej klientów sprzedawały się nawet po pierwszej prezentacji, a zyski wzrastały o dziesiątki, a nawet setki tysięcy złotych. Członkini Europejskiego Stowarzyszenia Profesjonalnych Home Stagerów (EAHSP) i Ambasador Stowarzyszenia Mieszkaniczy. Laureatka międzynarodowych nagród IAHS Best of Home Staging w kategoriach Staging Excellence, Client Care Excellence i Industry Leadership. W ciągu ostatnich 5 lat jako trenerka i mentorka zrealizowała ponad 500 godzin szkoleniowych i warsztatowych z zakresu home stagingu, stylizacji wnętrz i sprzedaży nieruchomości. Prowadzi praktyczne warsztaty, mentoringi i występuje jako prelegentka podczas wydarzeń branżowych, takich jak 4 Design Days i Kongres Mieszkaniczy.



2 z 2

## Grzegorz Chorzyński

Właściciel marki Luxury Bathroom i twórca rozpoznawalnego profilu @pan\_luksusowy na Instagramie, gdzie dzieli się inspiracjami, designem premium oraz nowoczesnymi rozwiązaniami do łazienek. Od lat działa na styku biznesu i designu, wspierając architektów, projektantów i klientów indywidualnych w tworzeniu spójnych, eleganckich i funkcjonalnych wnętrz. W ciągu ostatnich pięciu lat jako trener zrealizował ponad 150 godzin szkoleniowych z zakresu marketingu i komunikacji w mediach społecznościowych dla branży wnętrzarskiej oraz segmentu premium. Prowadzi kursy, szkolenia i mastermindy poświęcone budowaniu marki osobistej, strategiom contentowym i skutecznej sprzedaży online. Jest twórcą programu Akademia MasterMind Firmowe Social Media, w ramach którego przedsiębiorcy i projektanci uczą się, jak wykorzystywać Instagram i Facebook do rozwoju biznesu. Ceniony za praktyczne podejście, aktualność wiedzy i znajomość realiów rynku, Grzegorz łączy wiedzę o marketingu z doświadczeniem w budowaniu marki premium. Regularnie występuje jako prelegent i panelista wydarzeń branżowych, m.in. Staging Masterclass, dzieląc się doświadczeniem z zakresu komunikacji wizualnej, sprzedaży i promocji w social mediach.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Organizator zapewnia dostęp do materiałów szkoleniowych, narzędzi online, elementów wyposażenia do stylizacji oraz stanowiska komputerowe dla osób, które nie dysponują własnym sprzętem.

### Warunki uczestnictwa

Uczestnik szkolenia powinien posiadać:

- podstawowe umiejętności obsługi komputera i smartfona,
- dostęp do poczty e-mail oraz możliwość pracy w przeglądarce internetowej,
- własny laptop lub tablet (zalecane) do pracy w programie Canva,
- konto w aplikacji Canva (bezpłatne),
- smartfon z aparatem fotograficznym do wykonania zdjęć i krótkich ujęć wideo podczas części praktycznej,
- wygodny strój umożliwiający pracę podczas aranżacji wnętrza.

## Informacje dodatkowe

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z osobnymi stanowiskami dla każdego Uczestnika. Sale są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico jest ubezpieczone.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku: Zwolnienie z podatku VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

## Warunki techniczne

### Platforma / rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa

- Platforma Zoom (<https://zoom.us/>)

### Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji

- Komputer, laptop lub tablet z dostępem do internetu.
- Procesor: Minimalnie jednordzeniowy 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (np. Intel i3/i5/i7 lub AMD ekwiwalent).
- Pamięć RAM: Minimalnie 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej.

### Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować uczestnik

- Minimalna prędkość łącza: 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p.

### Niezbędne oprogramowanie umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów

- System operacyjny: Windows 7 lub nowszy, macOS 10.10 lub nowszy, Linux, iOS, Android.
- Zainstalowana aktualna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.
- Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania, ale dostęp do aplikacji Zoom może poprawić jakość połączenia.

### Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online

- Link jest ważny do momentu zakończenia spotkania lub webinaru.

### Zalecane parametry łącza internetowego

- Łącze internetowe o minimalnej przepustowości 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Dla grupowych połączeń wideo zalecane 1,0 Mb/s dla wideo wysokiej jakości i do 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Udostępnianie ekranu bez miniaturki wideo wymaga 50–75 kb/s, z miniaturką 50–150 kb/s. Audio VoIP: 60–80 kb/s, Zoom Phone: 60–100 kb/s.

## Adres

al. Aleja Walentego Roździeńskiego 191

40-315 Katowice

woj. śląskie

Katowice Home Concept

Dzień 3 szkolenia realizowany jest w rzeczywistym obiekcie mieszkalnym (inwestycji), rezerwowanym na potrzeby zajęć.

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

- Laboratorium komputerowe

## Kontakt



**MONIKA LISSER**

**E-mail** [m.lisser@unico-szkolenia.pl](mailto:m.lisser@unico-szkolenia.pl)

**Telefon** (+48) 607 711 681