



Patryk Rakowski HG
Projekt

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie dla agentów nieruchomości. AI w branży nieruchomości- automatyzacja pracy agenta, rozwój kompetencji w zakresie wykorzystania narzędzi sztucznej inteligencji. Zielone kompetencje- digitalizacja procesów, ograniczenie zużycia papieru.

Numer usługi 2026/01/21/198162/3272962

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 20.07.2026 do 21.07.2026

4 320,00 PLN brutto
4 320,00 PLN netto
270,00 PLN brutto/h
270,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

licencjonowani agenci nieruchomości
agenci pracujący w biurach pośrednictwa
agenci niezależni / freelancerzy
pośrednicy w obrocie nieruchomościami
doradcy ds. zakupu i sprzedaży nieruchomości
doradcy inwestyjni w sektorze nieruchomości (mieszkania, domy, grunty, lokale komercyjne)
specjaliści ds. social media w sektorze real estate
osoby odpowiedzialne za kampanie reklamowe i generowanie leadów
pracownicy zajmujący się e-marketingiem i komunikacją online

Minimalna liczba uczestników

10

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

15-07-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym szkolenia jest zwiększenie efektywności operacyjnej i sprzedażowej pracowników z branży nieruchomości poprzez rozwój kompetencji w zakresie wykorzystania narzędzi sztucznej inteligencji, nowoczesnych technik sprzedaży oraz digitalizacji procesów- ograniczenie zużycia papieru. Zrozumienie, dlaczego AI zmienia reguły gry w marketingu, poznanie trendów i strategii w erze AI oraz sztuki tworzenia skutecznego promptu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi tworzyć treści marketingowe nieruchomości przy użyciu narzędzi AI	przygotowuje kompletny opis nieruchomości w różnych stylach i długościach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	potrafi wygenerować grafiki i materiały wizualne (ogłoszenie, plansza, staging)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik formułuje skuteczne prompty do ChatGPT oraz Copilot	przygotowuje krótki materiał wideo z wykorzystaniem HeyGen / OpusClip / Canvy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	buduje prompty według struktury celu, stylu, kontekstu i oczekiwanego formatu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje AI do obróbki zdjęć i wizualizacji nieruchomości	poprawnie dostosowuje prompt do indywidualnych potrzeb klienta (kupujący/inwestor/najemca), potrafi ulepszyć słaby prompt, uzyskując wyraźnie lepszą jakość treści	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	usuwa samodzielnie niedoskonałości ze zdjęcia (światło, tło, niebo)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wykonuje wirtualny home staging (Photoroom, Magic Edit, Firefly), generuje wersję „przed/po” zgodną z zasadami estetycznymi	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi przeprowadzić analizę lokalizacji i rynku z wykorzystaniem AI	potrafi samodzielnie analizować dane o otoczeniu, infrastrukturze, trendach cenowych,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	generuje raport lokalizacyjny na podstawie danych publicznych i modeli AI	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	potrafi porównać oferty i dzielnice pod kątem atrakcyjności inwestycyjnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi wykorzystać AI do obsługi klienta i automatyzacji pracy agenta	tworzy szablony follow-upów i podsumowań po prezentacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	generuje automatyczne wiadomości e-mail i propozycje ofert	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	potrafi zaprojektować prosty workflow w Make/Zapier/CRM	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik samodzielnie dobiera i wykorzystuje narzędzia AI do mobilnej w pracy w terenie	używa asystenta głosowego do tworzenia notatek i raportów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	<p>korzysta z Google Lens /AI do identyfikacji elementów nieruchomości</p> <p>generuje krótkie podsumowania i materiały dla klienta bez komputera. Digitalizuje proces oferowania oraz sprzedaży, minimalizując wykorzystywanie m.in papieru</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
Uczestnik zna zasady bezpieczeństwa, prawa i etyki stosowania AI	wskazuje potencjalne ryzyka deepfake, manipulacji zdjęć i materiałów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozdziela materiały, które można generować, a które wymagają zgody	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	stosuje podstawowe zasady zgodności z RODO w pracy z danymi klientów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi przygotować kompletną mini-kampanię oferty nieruchomości	tworzy spójny zestaw: opis + grafika + wideo + analiza lokalizacji + follow-up	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	samodzielnie przygotowuje przejrzystą, logiczną i zgodną z zasadami etycznymi AI kompletną mini- kampanię oferty nieruchomości	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	potrafi zaprezentować i uzasadnić swoje wybory.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Moduł 1: AI w branży nieruchomości – rewolucja w praktyce

Cel: Zrozumienie, jak sztuczna inteligencja zmienia pracę agentów i rynek nieruchomości.

Treści modułu:

- Czym jest sztuczna inteligencja – wyjaśnienie generatywnego AI, LLM i modeli językowych.
- Gdzie AI jest już wykorzystywane w branży: ogłoszenia, zdjęcia, staging, opisy, analiza rynku.
- Przykłady narzędzi: ChatGPT, Copilot, Canva Magic Write, Otodom AI, Photoroom.
- Korzyści dla pracy agenta: szybkość, automatyzacja, spójność ofert, oszczędność czasu.
- Jak zmienia się komunikacja z klientem dzięki AI.

Moduł 2: Inteligentny asystent agenta – ChatGPT i Copilot w praktyce

Cel: Opanowanie umiejętności tworzenia opisów, treści marketingowych i komunikacji z klientem przy użyciu AI.

Treści modułu:

- Jak przygotować skuteczny prompt (rola, styl, kontekst, format wynikowy).
- Tworzenie opisów nieruchomości – różne style: inwestycyjny, emocjonalny, techniczny, premium.
- Automatyczne tworzenie ofert e-mail, follow-upów, podsumowań po prezentacji.
- Tworzenie postów sprzedażowych i marketingowych do social mediów.
- Przygotowywanie krótkich raportów i zestawień dla klientów.
- Tłumaczenia i wersje językowe ofert (EN/UA/DE).
- Symulacje rozmów z klientem: przygotowanie skryptów sprzedażowych przy użyciu AI.

Moduł 3: AI w marketingu nieruchomości – Canva, HeyGen, OpusClip

Cel: Nauczenie się tworzenia atrakcyjnych materiałów graficznych i wideo, które wspierają sprzedaż nieruchomości.

Treści modułu:

- Canva Magic Design – szybkie tworzenie layoutów ogłoszeń i postów.
- Canva Magic Write – tworzenie nagłówków, CTA i opisów do ogłoszeń.
- Tworzenie filmów ofertowych bez nagrywania (HeyGen: avatar mówiący w wybranym stylu).
- Przerabianie dłuższych nagrań na krótkie klipy (OpusClip – short video „z dnia otwartego”).
- Jak przygotować ogłoszenie wizualne zgodne z marką biura nieruchomości.
- Ćwiczenia praktyczne: tworzenie mini-kampanii wideo na social media.

Moduł 4: Fotografia i wizualizacja AI – od zdjęcia do oferty premium

Cel: Poznanie narzędzi do obróbki zdjęć i wirtualnego home stagingu.

Treści modułu:

- Obróbka zdjęć: podmiana nieba, wyostrenie, usunięcie defektów.
- Photoroom, Magic Edit, Firefly – generowanie profesjonalnych ujęć pomieszczeń.
- Wirtualny home staging – tworzenie wersji „przed/po”, generowanie nowych aranżacji.
- Zasady etyczne i prawne: co wolno poprawiać, a co musi zostać zaznaczone.
- Przygotowanie zdjęć do portali ogłoszeniowych (formaty, proporcje, jakość).

Moduł 5: AI w analizie lokalizacji i rynku

Cel: Rozwijanie umiejętności pracy z danymi i raportami, wykorzystując narzędzia AI.

Treści modułu:

- Jak analizować lokalizację przy użyciu ChatGPT + danych publicznych.
- Opis okolicy, infrastruktury, trendów cenowych, ryzyka inwestycyjnego.
- Wykorzystanie narzędzi mapowych i danych otwartych (geoportale, statystyki).
- Porównywanie ofert i dzielnic pod kątem atrakcyjności.
- Tworzenie automatycznych raportów lokalizacyjnych PDF.

Moduł 6: AI w obsłudze klienta i automatyzacja pracy agenta

Cel: Pokazanie, jak AI może wspierać kontakty z klientami i porządkować pracę operacyjną.

Treści modułu:

- Tworzenie zestawów follow-upów i przypomnień.
- Analiza potrzeb klienta przy użyciu AI (profilowanie).
- Automatyczne generowanie ofert i podsumowań po prezentacji mieszkania.
- Przykłady automatyzacji w Make, Zapier i Bitrix24 (real cases z branży).
- Jak AI pomaga utrzymać spójność komunikacji i oszczędza czas agentowi.

Moduł 7: Twój wirtualny asystent w terenie – AI mobilnie

Cel: Wykorzystanie telefonu jako centrum operacyjnego pracy agenta.

Treści modułu:

- ChatGPT mobile – dyktowanie opisów i raportów głosowych.
- Tłumaczenia w terenie (ustne, pisemne, techniczne).

- Google Lens – identyfikacja elementów technicznych nieruchomości.
- Szybkie przygotowanie streszczeń, list zadań, podsumowań po prezentacji.
- Jak przygotować ofertę „z samochodu” w 5 minut.

Moduł 8: Bezpieczeństwo, prawo i etyka AI w nieruchomościach

Cel: Zapewnienie bezpiecznego i zgodnego z prawem korzystania z narzędzi AI.

Treści modułu:

- Dane osobowe i poufność – jak nie złamać RODO.
- Deepfake i autentyczność zdjęć – ryzyka w prezentacjach ofert.
- Prawo autorskie do treści i grafik generowanych w AI.
- Komunikaty obowiązkowe przy stosowaniu stagingu i poprawkach zdjęć.
- Najczęstsze błędy i naruszenia w pracy agentów.

Moduł 9: Projekt praktyczny – pełna mini-kampania oferty nieruchomości

Cel: Zastosowanie całości wiedzy w praktyce – stworzenie gotowej oferty.

Treści modułu:

Uczestnik tworzy kompletną kampanię:

- opis nieruchomości (2 wersje),
- grafika ogłoszeniowa (Canva + AI),
- krótki film ofertowy (HeyGen/OpusClip),
- analiza lokalizacji (ChatGPT + dane publiczne),
- plan follow-upu dla klienta.

Zajęcia odbywają się w godzinach dydaktycznych (1 godzina=45 minut) Przerwy nie wliczają się w liczbę usługi szkoleniowej.

Walidacja efektów uczenia się realizowane jest ostatniego dnia szkolenia i obejmuje:

Test wiedzy (45 minut)- test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie, udostępnionym na platformie szkoleniowej. Test składa się z pytań zamkniętych jednokrotnego wyboru oraz pytań otwartych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 AI w branży nieruchomości – rewolucja w praktyce	-	20-07-2026	08:00	09:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 17 Inteligentny asystent agenta – ChatGPT i Copilot w praktyce (część 1)	-	20-07-2026	09:00	10:00	01:00
3 z 17 Przerwa kawowa	-	20-07-2026	10:00	10:15	00:15
4 z 17 Inteligentny asystent agenta – ChatGPT i Copilot w praktyce (część 2)	-	20-07-2026	10:15	11:30	01:15
5 z 17 AI w marketingu nieruchomości – Canva, HeyGen, OpusClip	-	20-07-2026	11:30	12:45	01:15
6 z 17 Przerwa obiadowa	-	20-07-2026	12:45	13:15	00:30
7 z 17 AI w marketingu nieruchomości – Canva, HeyGen, OpusClip	-	20-07-2026	13:15	14:15	01:00
8 z 17 Przerwa kawowa	-	20-07-2026	14:15	14:30	00:15
9 z 17 Fotografia i wizualizacja AI – staging, poprawa zdjęć, generowanie wnętrz	-	20-07-2026	14:30	15:30	01:00
10 z 17 AI w analizie lokalizacji i rynku	-	21-07-2026	08:00	09:00	01:00
11 z 17 Przerwa kawowa	-	21-07-2026	09:00	09:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 17 AI w obsłudze klienta + automatyzacje (Make, Zapier, CRM)	-	21-07-2026	09:15	10:30	01:15
13 z 17 Przerwa kawowa	-	21-07-2026	10:30	10:45	00:15
14 z 17 AI mobilnie w pracy agenta – telefon jako biuro w terenie	-	21-07-2026	10:45	12:00	01:15
15 z 17 Przerwa obiadowa	-	21-07-2026	12:00	12:30	00:30
16 z 17 Prawo, etyka i bezpieczeństwo AI w nieruchomościach	-	21-07-2026	12:30	13:45	01:15
17 z 17 Walidacja-test teoretyczny generowany automatycznie	-	21-07-2026	13:45	14:30	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 320,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 320,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	270,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	270,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- 1.Wymagany poziom obecności na zajęciach min. 80 % czasu szkoleniowego.
- 2.Zwolnienie z 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 (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983).
- 3.Istnieje możliwość przygotowania szkolenia indywidualnie pod potrzeby uczestnika jesteśmy elastyczni w zakresie doboru tematyki oraz dogodnego terminu.

Warunki uczestnictwa

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

Laptop, tablet lub telefon komórkowy z możliwością łączenia się z internetem. Dostęp do internetu zapewnia dostawca usługi.

Informacje dodatkowe

Godzina w programie ramowym oznacza godzinę dydaktyczną, co odpowiada 45 minutom aktywnej pracy edukacyjnej. Taki standard umożliwia efektywne zarządzanie czasem szkolenia, zapewniając odpowiednią ilość przerw i optymalizując proces przyswajania wiedzy oraz rozwijania umiejętności praktycznych.

Adres

al. Aleje Jerozolimskie 123a

02-017 Warszawa

woj. mazowieckie

Szkolenie realizowane jest w sali szkoleniowej przystosowanej do prowadzenia zajęć dydaktycznych i warsztatowych. Sala spełnia wymagania w zakresie komfortu, bezpieczeństwa oraz warunków sprzyjających efektywnej nauce.

Sala szkoleniowa jest:

wyposażona w miejsca siedzące i stoły dla uczestników,

zapewnia odpowiednie oświetlenie oraz wentylację,

wyposażona w sprzęt multimedialny niezbędny do realizacji szkolenia (m.in. rzutnik lub ekran, komputer),

umożliwia prowadzenie pracy warsztatowej oraz ćwiczeń praktycznych.

Miejsce realizacji szkolenia spełnia obowiązujące przepisy BHP oraz jest dostosowane do liczby uczestników szkolenia.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



KATARZYNA RAKOWSKA

E-mail rakowska.hgprojekt@gmail.com

Telefon (+48) 662 749 869