



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
- 🏢 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 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

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 uczestnika do samodzielnego wykorzystywania narzędzi sztucznej inteligencji, nowoczesnych technik sprzedaży oraz rozwiązań cyfrowych w pracy, w branży nieruchomości, w szczególności do tworzenia skutecznych promptów, przygotowywania treści marketingowych i sprzedażowych, usprawniania obsługi klienta oraz digitalizacji procesów w celu ograniczenia zużycia papieru.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik tworzy treści marketingowe dotyczące nieruchomości z wykorzystaniem narzędzi sztucznej inteligencji	uczestnik dobiera narzędzie AI do rodzaju przygotowywanej treści marketingowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uczestnik formułuje prompt ukierunkowany na przygotowanie treści dotyczącej nieruchomości	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uczestnik dostosowuje wygenerowaną treść do grupy docelowej i celu komunikacji marketingowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik formułuje prompty do narzędzi ChatGPT oraz Copilot wspierające realizację zadań marketingowych, sprzedażowych i organizacyjnych w branży nieruchomości	uczestnik określa cel promptu oraz oczekiwany rezultat pracy narzędzia AI	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uczestnik dobiera zakres informacji niezbędnych do przygotowania skutecznego promptu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uczestnik formułuje prompt z uwzględnieniem kontekstu, roli, zadania, odbiorcy i oczekiwanego formatu odpowiedzi	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik wykorzystuje narzędzia sztucznej inteligencji do obróbki zdjęć i przygotowywania wizualizacji nieruchomości</p>	<p>uczestnik dobiera narzędzie AI do rodzaju zdjęcia lub wizualizacji nieruchomości</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
	<p>uczestnik określa cel obróbki zdjęcia lub przygotowania wizualizacji</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
	<p>uczestnik przygotowuje wizualizację nieruchomości odpowiadającą celowi prezentacji oferty</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Uczestnik przeprowadza analizę lokalizacji i rynku nieruchomości z wykorzystaniem narzędzi sztucznej inteligencji</p>	<p>potrafi samodzielnie analizować dane o otoczeniu, infrastrukturze, trendach cenowych,</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
	<p>uczestnik określa cel analizy lokalizacji i rynku nieruchomości</p> <p>uczestnik formułuje zapytania/polecenia do narzędzia AI dotyczące lokalizacji, otoczenia, grupy docelowej i potencjału rynkowego nieruchomości</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
	<p>uczestnik identyfikuje czynniki wpływające na wartość i potencjał sprzedażowy nieruchomości</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Uczestnik wykorzystuje narzędzia sztucznej inteligencji do obsługi klienta oraz automatyzacji pracy agenta nieruchomości</p>	<p>uczestnik dobiera narzędzia AI do wybranych działań związanych z obsługą klienta i organizacją pracy</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
	<p>uczestnik formułuje polecenia do AI wspierające przygotowanie odpowiedzi dla klienta, wiadomości e-mail</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
	<p>uczestnik opracowuje przykładowy schemat komunikacji z klientem z wykorzystaniem narzędzi AI</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
	<p>uczestnik stosuje zasady bezpiecznego i odpowiedzialnego korzystania z AI w kontakcie z klientem</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik dobiera i wykorzystuje narzędzia sztucznej inteligencji wspierające mobilną pracę agenta nieruchomości w terenie</p>	<p>uczestnik identyfikuje zadania wykonywane przez agenta nieruchomości w terenie, które mogą być wspierane przez narzędzia AI</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
	<p>uczestnik dobiera narzędzie AI do konkretnej sytuacji zawodowej, np. przygotowania notatki, opisu nieruchomości, podsumowania spotkania lub komunikacji z klientem</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
	<p>uczestnik formułuje polecenia do AI dostosowane do warunków pracy poza biurem</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Uczestnik stosuje zasady bezpieczeństwa, prawa i etyki podczas korzystania z narzędzi sztucznej inteligencji w pracy agenta nieruchomości</p>	<p>uczestnik omawia podstawowe zasady bezpiecznego korzystania z narzędzi AI w pracy zawodowej</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
	<p>uczestnik rozróżnia informacje, które mogą i nie powinny być wprowadzane do narzędzi AI</p> <p>uczestnik wskazuje ryzyka związane z przetwarzaniem danych klientów, danych osobowych i informacji poufnych przy użyciu AI</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
	<p>uczestnik wskazuje przykłady odpowiedzialnego i nieodpowiedzialnego wykorzystania AI w marketingu, sprzedaży i obsłudze klienta</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Uczestnik przygotowuje kompletną mini-kampanię promującą ofertę nieruchomości</p>	<p>uczestnik określa cel mini-kampanii promującej ofertę nieruchomości</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
	<p>uczestnik identyfikuje grupę docelową kampanii</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
	<p>uczestnik dobiera kanały komunikacji odpowiednie do rodzaju nieruchomości i profilu klienta</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
	<p>uczestnik przygotowuje treści marketingowe do wybranych kanałów komunikacji</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
	<p>uczestnik weryfikuje poprawność, atrakcyjność i zgodność przygotowanych materiałów z zasadami profesjonalnej komunikacji</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie 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, wyostwienie, 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.

Szkolenie adresowane jest do osób pracujących lub planujących pracę w branży nieruchomości, w szczególności do agentów nieruchomości, pośredników, doradców klienta, pracowników biur nieruchomości, osób odpowiedzialnych za przygotowywanie ofert, obsługę klienta, działania marketingowe, sprzedażowe oraz organizację pracy agenta.

Uczestnikami szkolenia mogą być również właściciele i pracownicy biur nieruchomości, którzy chcą rozwijać kompetencje w zakresie wykorzystywania narzędzi sztucznej inteligencji, automatyzacji pracy, tworzenia treści marketingowych, analizy lokalizacji i rynku, obróbki zdjęć, przygotowywania materiałów promocyjnych oraz digitalizacji procesów w celu ograniczenia zużycia papieru.

Szkolenie skierowane jest do osób, które chcą samodzielnie wykorzystywać narzędzia AI, takie jak m.in. ChatGPT, Copilot, Canva, HeyGen, OpusClip, Photoroom oraz inne narzędzia wspierające pracę operacyjną, sprzedażową i marketingową w branży nieruchomości. Zakres programu obejmuje m.in. AI w marketingu, obsłudze klienta, analizie lokalizacji, pracy mobilnej agenta oraz przygotowaniu mini-kampanii oferty nieruchomości.

Łączna liczba godzin dydaktycznych: 16 godzin dydaktycznych

W tym:

- **zajęcia teoretyczne: 6 godzin dydaktycznych,**
- **zajęcia praktyczne: 10 godzin dydaktycznych.**

1 godzina dydaktyczna = 45 minut

Przerwy nie są wliczane do czasu trwania usługi szkoleniowej.

Informacja organizacyjna dotycząca zajęć praktycznych

Zajęcia praktyczne prowadzone są bez podziału na grupy. Każdy uczestnik pracuje samodzielnie przy wykorzystaniu własnego urządzenia, tj. telefonu, tabletu lub komputera, z którego korzysta w codziennej pracy zawodowej – zarówno w biurze, jak i podczas pracy mobilnej w terenie.

Podczas zajęć uczestnik wykonuje ćwiczenia praktyczne z użyciem narzędzi sztucznej inteligencji, przygotowuje prompty, treści marketingowe, materiały wspierające obsługę klienta oraz rozwiązania możliwe do zastosowania w pracy agenta nieruchomości.

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.

Walidacja zostanie przeprowadzona w formie testu teoretycznego generowanego automatycznie, obejmującego pytania jednokrotnego i/lub wielokrotnego wyboru oraz krótkie zadania sytuacyjne odnoszące się do praktycznych zastosowań narzędzi ChatGPT i Copilot w pracy agenta nieruchomości.

Test będzie sprawdzał, czy uczestnik rozumie zasady formułowania skutecznych promptów, potrafi określić cel komunikacji z narzędziem AI, wskazać właściwy kontekst, oczekiwany format odpowiedzi oraz ograniczenia dotyczące stylu, długości i grupy docelowej. Pytania będą dotyczyły m.in. przygotowywania promptów do tworzenia opisów ofert nieruchomości, wiadomości sprzedażowych, odpowiedzi do klientów, postów marketingowych, harmonogramów działań, list kontrolnych, podsumowań spotkań oraz organizacji codziennych zadań agenta. Test będzie również sprawdzał wiedzę uczestnika dotyczącą celu wykorzystywania poszczególnych aplikacji i programów AI oraz umiejętność doboru odpowiednich narzędzi do konkretnych potrzeb marketingowych, sprzedażowych, organizacyjnych i wizualnych w pracy agenta nieruchomości.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 17

Przedmiot / temat	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
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

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
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 wnętrza	-	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
12 z 17 AI w obsłudze klienta + automatyzacja (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

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
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

Uczestnik podczas realizacji usługi otrzyma materiały szkoleniowe bezpośrednio związane z tematyką szkolenia, obejmujące wykorzystanie narzędzi sztucznej inteligencji w pracy agenta nieruchomości, marketingu, sprzedaży, obsłudze klienta oraz digitalizacji procesów.

Uczestnik otrzyma w szczególności:

- skrypt szkoleniowy w wersji elektronicznej zawierający najważniejsze zagadnienia omawiane podczas szkolenia,
- konspekt szkolenia obejmujący zakres tematyczny poszczególnych modułów,

- przykładowe prompty do wykorzystania w narzędziach ChatGPT i Copilot,
- przykładowe schematy tworzenia opisów nieruchomości, wiadomości e-mail, follow-upów oraz treści marketingowych,
- wzory ćwiczeń praktycznych dotyczących tworzenia treści, analizy lokalizacji, obsługi klienta i automatyzacji pracy agenta,
- przykładowe scenariusze rozmów z klientem i komunikacji sprzedażowej,
- materiały pomocnicze dotyczące zasad bezpiecznego, zgodnego z prawem i etycznego korzystania z narzędzi AI,
- pliki robocze lub instrukcje do wykonania mini-kampanii promującej ofertę nieruchomości.

Materiały zostaną przekazane uczestnikowi w formie elektronicznej, np. jako pliki PDF, dokumenty tekstowe lub materiały udostępnione przez prowadzącego w trakcie szkolenia. Zakres materiałów odnosi się bezpośrednio do programu usługi, który obejmuje m.in. wykorzystanie ChatGPT, Copilot, Canva, HeyGen, OpusClip, Photoroom, analizę rynku i lokalizacji, obsługę klienta oraz przygotowanie mini-kampanii oferty nieruchomości.

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

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF ani w jakimkolwiek Regionalnym Programie lub FERS, ani przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie lub swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, kosztów dojazdu oraz zakwaterowania.

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