



Patryk Rakowski HG  
Projekt

Brak ocen dla tego dostawcy

**Szkolenie. Wzmocnienie kompetencji komunikacyjnych i sprzedażowych w firmie w oparciu o zasady przeciwdziałania dyskryminacji i wspierania współpracy. Rozwój umiejętności sprzedaży, obsługi klienta i współpracy zespołowej w branży nieruchomości.**

Numer usługi 2026/01/26/198162/3283675

- 📍 Warszawa
- 🏢 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 14:00 h
- 📅 06.07.2026 do 07.07.2026

**3 500,00 PLN** brutto  
3 500,00 PLN netto  
250,00 PLN brutto/h  
250,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|  |  |
|--|--|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Sprzedaż  |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | <ul style="list-style-type: none"><li>• licencjonowani agenci nieruchomości</li><li>• agenci pracujący w biurach pośrednictwa</li><li>• agenci niezależni / freelancerzy</li><li>• pośrednicy w obrocie nieruchomościami</li><li>• doradcy ds. zakupu i sprzedaży nieruchomości</li><li>• doradcy inwestycyjni w sektorze nieruchomości (mieszkania, domy, grunty, lokale komercyjne)</li><li>• specjaliści ds. social media w sektorze real estate</li><li>• osoby odpowiedzialne za kampanie reklamowe i generowanie leadów</li><li>• pracownicy zajmujący się e-marketingiem i komunikacją online</li></ul> |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 15   |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 20   |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 15-06-2026   |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | stacjonarna  |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 14   |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych   |

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa szkoleniowa przygotowuje uczestnika do samodzielnego prowadzenia skutecznych działań sprzedażowych na rynku nieruchomości, w tym do pozyskiwania klientów, rozpoznawania ich potrzeb, prezentowania oferty, prowadzenia rozmów handlowych i negocjacji oraz finalizowania transakcji w sposób profesjonalny i zgodny z zasadami etyki zawodowej.

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

| Efekty uczenia się  | Kryteria weryfikacji  | Metoda walidacji |
|---|---|------------------|
| Uczestnik omawia pojęcia i techniki skutecznego pozyskiwania klientów na rynku nieruchomości.                 | uczestnik definiuje pojęcie pozyskiwania klientów w procesie sprzedaży nieruchomości                | Test teoretyczny |
|   | uczestnik wyjaśnia, na czym polega technika cold callingu   | Test teoretyczny |
|   | uczestnik wskazuje sytuacje, w których można zastosować poszczególne techniki pozyskiwania klientów | Test teoretyczny |
|   | uczestnik wyjaśnia na czym polega technika door-to-door   | Test teoretyczny |
|   | uczestnik wyjaśnia na czym polega social prospecting  | Test teoretyczny |
|   | uczestnik określa cel prezentacji nieruchomości w kontakcie z klientem                              | Test teoretyczny |
|   | uczestnik dobiera informacje o nieruchomości istotne z punktu widzenia potrzeb klienta              | Test teoretyczny |
| Uczestnik przygotowuje schemat prezentacji nieruchomości oraz angażującego przedstawienia oferty sprzedażowej | uczestnik porządkuje przebieg prezentacji oferty w logicznej kolejności                             | Test teoretyczny |
|   | uczestnik formułuje argumenty sprzedażowe podkreślające zalety nieruchomości                        | Test teoretyczny |
|   | uczestnik wskazuje elementy zwiększające zaangażowanie klienta podczas prezentacji oferty           | Test teoretyczny |

| Efekty uczenia się  | Kryteria weryfikacji  | Metoda walidacji |
|---|---|------------------|
| Uczestnik stosuje techniki obrony ceny oraz finalizacji sprzedaży nieruchomości   | uczestnik wyjaśnia znaczenie obrony ceny w procesie sprzedaży nieruchomości   | Test teoretyczny |
|   | uczestnik dobiera argumenty uzasadniające wartość nieruchomości   | Test teoretyczny |
|   | uczestnik dobiera właściwą technikę finalizacji sprzedaży do sytuacji rozmowy   | Test teoretyczny |
| Uczestnik przeprowadza analizę potrzeb klienta w procesie sprzedaży nieruchomości z wykorzystaniem techniki OGB<br><br>Uczestnik stosuje zasady etyki zawodowej w relacjach z klientami, współpracownikami i partnerami biznesowymi | uczestnik wyjaśnia, na czym polega technika OGB w analizie potrzeb klienta  | Test teoretyczny |
|   | uczestnik formułuje pytania pozwalające rozpoznać oczekiwania, główne potrzeby i bariery klienta                            | Test teoretyczny |
|   | uczestnik porządkuje uzyskane informacje zgodnie z założeniami techniki OGB   | Test teoretyczny |
|   | uczestnik wskazuje, w jaki sposób technika OGB wspiera skuteczną komunikację i proces sprzedaży                             | Test teoretyczny |
|   | uczestnik omawia podstawowe zasady etyki zawodowej w pracy związanej ze sprzedażą nieruchomości                             | Test teoretyczny |
|   | uczestnik wskazuje zachowania zgodne i niezgodne z zasadami etyki zawodowej   | Test teoretyczny |
|   | uczestnik stosuje zasady uczciwej i przejrzystej komunikacji z klientem   | Test teoretyczny |
|   | uczestnik wskazuje sposób postępowania w sytuacji konfliktu interesów lub trudnej sytuacji zawodowej                        | Test teoretyczny |
|   | uczestnik rozpoznaje zachowania mogące nosić znamiona dyskryminacji, nierównego traktowania lub mobbingu w środowisku pracy | Test teoretyczny |
| uczestnik omawia sposób reagowania na sytuacje naruszające zasady etyki zawodowej, szacunku i bezpiecznej komunikacji   | Test teoretyczny  |                  |

# 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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## Program

### Moduł 1. Pozyskiwanie klienta w sprzedaży nieruchomości

- proces pozyskiwania klienta w sprzedaży nieruchomości,
- charakterystyka technik pozyskiwania klienta:
  - cold calling,
  - door-to-door,
  - social prospecting,
- zasady skutecznej i etycznej komunikacji z klientem,
- dobór techniki pozyskiwania klienta do rodzaju nieruchomości i grupy docelowej.

### Moduł 2. Przeciwdziałanie dyskryminacji i mobbingowi oraz zasady równego traktowania w pracy i obsłudze klienta

- definicja dyskryminacji i mobbingu
- rodzaje dyskryminacji (bezpośrednia, pośrednia)
- obowiązki pracodawcy i pracownika
- konsekwencje prawne i organizacyjne
- identyfikacja sytuacji ryzykownych
- wczesne sygnały niepożądanych zachowań
- metody zapobiegania konfliktom

### Moduł 3. Przygotowanie i prowadzenie prezentacji nieruchomości

- struktura prezentacji nieruchomości,
- przygotowanie oferty do prezentacji,
- dostosowanie prezentacji do profilu klienta i rodzaju nieruchomości,
- elementy angażujące klienta w trakcie prezentacji,
- komunikacja i budowanie relacji podczas prezentacji oferty.

### Moduł 4. Obrona ceny i finalizacja sprzedaży nieruchomości

- najczęstsze obiekcje cenowe klientów,
- techniki obrony ceny w sprzedaży nieruchomości,
- rozpoznawanie sygnałów zakupowych klienta,
- techniki finalizacji sprzedaży,

- zasady prowadzenia rozmowy finalizującej z zachowaniem etyki zawodowej.

#### Moduł 5. Analiza potrzeb klienta z wykorzystaniem techniki OGB

- znaczenie analizy potrzeb w procesie sprzedaży nieruchomości,
- założenia techniki OGB (Oczekiwania – Granice – Budżet),
- formułowanie pytań diagnostycznych,
- identyfikacja oczekiwań, ograniczeń oraz możliwości finansowych klienta,
- porządkowanie informacji pozyskanych od klienta.

Szkolenie adresowane jest do osób pracujących lub planujących pracę w obszarze sprzedaży nieruchomości, w szczególności do agentów nieruchomości, pośredników, doradców klienta, pracowników biur nieruchomości, osób odpowiedzialnych za pozyskiwanie klientów, prezentację ofert, prowadzenie rozmów sprzedażowych oraz finalizację transakcji. Szkolenie jest również skierowane do osób prowadzących działalność gospodarczą lub pracujących w zespołach sprzedażowych, które chcą rozwijać kompetencje w zakresie skutecznej komunikacji z klientem, etycznej sprzedaży, budowania profesjonalnych relacji oraz przeciwdziałania dyskryminacji i mobbingowi w środowisku pracy.

Metoda pracy na szkoleniu to: **ćwiczenia, wykład interaktywny, metody aktywizujące uczestników- dyskusja moderowana, zadania problemowe.**

**Liczba godzin usługi jest liczona wg. godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 45 minut ) - łącznie 14 godzin dydaktycznych.**

W tym:

- **zajęcia teoretyczne: 6 godzin dydaktycznych,**
- **zajęcia praktyczne: 8 godzin dydaktycznych.**

Na zakończenie szkolenia zostanie przeprowadzona walidacja nabytych efektów uczenia się (test teoretyczny trwający 45 minut).

Przerwy nie wliczają się do czasu szkolenia. Czas przerw to: 2 przerwy kawowe po 30 min, 2 przerwy kawowe po 15 minut, 2 przerwy obiadowe po 30 minut- łączny czas przerw 2 godziny 30 minut.

Wymagany poziom obecności na zajęciach min. 80 % czasu szkoleniowego.

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

| Przedmiot / temat   | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 15</b><br>Pozyskiwanie leadów: cold calling, door-to-door, praca w terenie | Mateusz Kraśnicki | 06-07-2026            | 08:00               | 09:30               | 01:30         |
| <b>2 z 15</b> Przerwa kawowa  | Mateusz Kraśnicki | 06-07-2026            | 09:30               | 10:00               | 00:30         |

| Przedmiot / temat   | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>3 z 15</b><br>Prezentacje i mówienie tak, by klient słuchał, zastosowanie zasad etyki zawodowej, przeciwdziałanie dyskryminacji i mobbingu w miejscu pracy | Mateusz Kraśnicki | 06-07-2026            | 10:00               | 11:30               | 01:30         |
| <b>4 z 15</b> Przerwa kawowa  | Mateusz Kraśnicki | 06-07-2026            | 11:30               | 12:00               | 00:30         |
| <b>5 z 15</b><br>Prezentacja oferty w sposób angażujący. Struktura angażującej prezentacji. Jak mówić, by klient czuł wartość nieruchomości.                  | Mateusz Kraśnicki | 06-07-2026            | 12:00               | 13:30               | 01:30         |
| <b>6 z 15</b> Przerwa obiadowa  | Mateusz Kraśnicki | 06-07-2026            | 13:30               | 14:00               | 00:30         |
| <b>7 z 15</b> Storytelling i elevator pitch w prezentacji oferty  | Mateusz Kraśnicki | 06-07-2026            | 14:00               | 15:00               | 01:00         |
| <b>8 z 15</b> Technika zadawania pytań MDS  | Mateusz Kraśnicki | 07-07-2026            | 09:00               | 10:15               | 01:15         |
| <b>9 z 15</b> Przerwa kawowa  | Mateusz Kraśnicki | 07-07-2026            | 10:15               | 10:30               | 00:15         |
| <b>10 z 15</b><br>Utrzymywanie relacji z klientem. Follow-up, kontakt wartościowy, plan kontaktów. Opieka posprzedażowa                                       | Mateusz Kraśnicki | 07-07-2026            | 10:30               | 12:00               | 01:30         |
| <b>11 z 15</b> Przerwa kawowa   | Mateusz Kraśnicki | 07-07-2026            | 12:00               | 12:15               | 00:15         |

| Przedmiot / temat   | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>12 z 15</b> Obrona ceny i finalizacja. Cztery techniki negocjacyjne stosowane w branży nieruchomości. Jak reagować na „za drogo”. Finalizacja decyzją klienta. | Mateusz Kraśnicki | 07-07-2026            | 12:15               | 13:00               | 00:45         |
| <b>13 z 15</b> Etyka zawodowa, zasady równego traktowania współpracowników w komunikacja oparta na szacunku i otwartości  | Mateusz Kraśnicki | 07-07-2026            | 13:00               | 13:45               | 00:45         |
| <b>14 z 15</b> Przerwa obiadowa   | Mateusz Kraśnicki | 07-07-2026            | 13:45               | 14:15               | 00:30         |
| <b>15 z 15</b> Test teoretyczny/walidacja.  | -                 | 07-07-2026            | 14:15               | 15:00               | 00:45         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 3 500,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 3 500,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 250,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 250,00 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Mateusz Kraśnicki

Trener sprzedaży, mentor i ekspert od budowania relacji w biznesie. Od ponad 18 lat pracuje na własnych schematach sprzedaży i komunikacji, rozwijanych zarówno w branży odszkodowawczej, nieruchomości, jak i OZE.

Prowadzi programy szkoleniowe i mentoringowe, które zwiększają skuteczność handlowców, pomagają prezentować ofertę w sposób angażujący oraz podnoszą umiejętności negocjacyjne.

Pracował z zespołami generującymi wielomilionowe obroty.

Uważa, że relacja buduje sprzedaż, a skuteczna komunikacja to fundament w branży nieruchomości, gdzie decyzje zakupowe są wysokowartościowe i emocjonalne.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają autorskie materiały Mateusza Kraśnickiego z zakresu tematycznego obejmującego szkolenie oraz inne zagadnienia realnie wpływające na podniesienie efektywności sprzedaży.

## Informacje dodatkowe

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.

# 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:

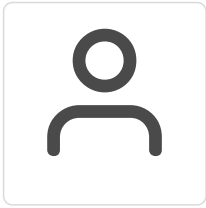
- wyposażona w miejsca siedzące i stoły dla uczestników,
- zapewnia odpowiednie oświetlenie oraz wentylację,
- wyposażona w sprzęt multimedialny niezbędny do realizacji szkolenia (m.in. rzutnik lub ekran, komputer),
- umożliwia prowadzenie pracy warsztatowej oraz ćwiczeń praktycznych.

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

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Istnieje możliwość dostosowania warunków udziału w szkoleniu do indywidualnych potrzeb uczestników.

## Kontakt



**KATARZYNA RAKOWSKA**

**E-mail** [rakowska.hgprojekt@gmail.com](mailto:rakowska.hgprojekt@gmail.com)

**Telefon** (+48) 662 749 869