



Patryk Rakowski HG
Projekt

Brak ocen dla tego dostawcy

**Szkolenie dla agentów nieruchomości-
Sztuczna inteligencja w tworzeniu treści
marketingowych. Social media w pracy
agenta nieruchomości – planowanie,
tworzenie i analiza komunikacji. Tworzenie
skutecznych treści sprzedażowych w
mediach społecznościowych.**

Numer usługi 2026/01/27/198162/3285862

- 📍 Warszawa
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 🕒 14:00 h
- 📅 08.08.2026 do 09.08.2026

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

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do **agentów i pośredników nieruchomości**, którzy chcą rozwijać swoje kompetencje w zakresie **prowadzenia komunikacji marketingowej w mediach społecznościowych**.

Grupę docelową stanowią w szczególności:

- osoby wykonujące zawód agenta lub pośrednika nieruchomości,
- osoby prowadzące działalność gospodarczą w branży nieruchomości,
- pracownicy biur nieruchomości odpowiedzialni za pozyskiwanie klientów i prezentację ofert,
- osoby rozpoczynające pracę w zawodzie agenta nieruchomości,
- właściciele i menedżerowie biur nieruchomości, którzy samodzielnie prowadzą lub nadzorują działania w social mediach.

Minimalna liczba uczestników

15

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

22-07-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

14

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

Celem edukacyjnym szkolenia jest nabycie przez uczestników wiedzy i umiejętności z zakresu planowania, prowadzenia oraz analizy komunikacji w mediach społecznościowych, dostosowanej do specyfiki pracy agenta nieruchomości. Uczestnicy poznają możliwości zastosowania AI w tworzeniu treści, analizie danych, optymalizacji komunikacji oraz automatyzacji procesów marketingowych, co pozwoli na zwiększenie efektywności działań sprzedażowych i lepsze dopasowanie komunikacji do potrzeb rynku.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zna funkcje social mediów w działalności biznesowej, potrafi określić cele komunikacji i dobrać kanały	poprawnie identyfikuje cele komunikacji dla własnej działalności	Test teoretyczny
	wskazuje odpowiednie platformy do realizacji założonych celów	Test teoretyczny
	przygotowuje samodzielnie uproszczony schemat strategii komunikacji	Test teoretyczny
Uczestnik definiuje grupę docelową, dobiera treści i język komunikacji do celów biznesowych	uczestnik opracowuje opis grupy docelowej	Test teoretyczny
	dobiera język komunikacji do wybranej grupy odbiorców	Test teoretyczny
	samodzielnie przygotowuje przykładowy plan treści	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi przygotować materiał wideo, buduje angażującą treść	przygotowuje scenariusz krótkiego materiału wideo	Test teoretyczny
	nagrywa przykładowy materiał wideo zgodnie z omawianą strukturą	Test teoretyczny
	poprawnie stosuje elementy angażujące (hook, CTA)	Test teoretyczny
	Uczestnik potrafi wymienić programy, aplikacje sztucznej inteligencji, które ułatwiają tworzenie skutecznych treści.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi publikować treści zgodnie z zasadami platform, analizuje wyniki i planuje dalsze działania	przygotowuje post lub rolkę gotową do publikacji	Test teoretyczny
	uczestnik interpretuje podstawowe statystyki publikacji	Test teoretyczny
	uczestnik opracowuje indywidualny plan działań po szkoleniu	Test teoretyczny
Uczestnik wykorzystuje narzędzia cyfrowe, w tym narzędzia oparte na sztucznej inteligencji (AI), w działaniach marketingowych.	uczestnik wskazuje przykłady zastosowania AI w marketingu (np. tworzenie treści, analiza danych, automatyzacja);	Test teoretyczny
	uczestnik wykorzystuje narzędzie AI do przygotowania treści marketingowej;	Test teoretyczny
	uczestnik optymalizuje komunikację z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych;	Test teoretyczny

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. Podstawy social mediów i strategia komunikacji

Zakres tematyczny:

- Rola social mediów w biznesie

- Platformy społecznościowe i ich zastosowanie
- Strategia komunikacji w social mediach
- Cele komunikacji i KPI

MODUŁ 2. Grupa docelowa, marka i content

Zakres tematyczny:

- Definiowanie grupy docelowej
- Język marki i spójność komunikacji
- Rodzaje treści i content funnel
- Planowanie treści

MODUŁ 3. Wideo, rolki i tworzenie treści

Zakres tematyczny:

- Format wideo i jego rola w komunikacji
- Rolki, shorty, stories
- Budowa treści (hook, struktura, CTA)
- Podstawy nagrywania

Moduł 4: Wykorzystanie narzędzi cyfrowych i sztucznej inteligencji (AI) w marketingu nieruchomości

Zakres tematyczny

- rola narzędzi cyfrowych w marketingu nieruchomości,
- wprowadzenie do wykorzystania sztucznej inteligencji (AI) w działaniach marketingowych,
- tworzenie treści marketingowych z wykorzystaniem narzędzi AI (opisy ofert, posty, nagłówki),
- wykorzystanie AI w analizie danych i optymalizacji komunikacji,
- automatyzacja działań marketingowych (np. publikacje, komunikacja z klientem),
- dopasowanie treści do grupy docelowej i celu komunikacyjnego,
- wykorzystanie narzędzi cyfrowych do budowania marki osobistej agenta nieruchomości.

MODUŁ 5. Publikacja, algorytmy i analiza wyników

Zakres tematyczny:

- Zasady publikacji treści
- Algorytmy platform społecznościowych
- Analiza statystyk i wyników
- Plan działań po szkoleniu

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

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

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 18

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Wprowadzenie + rola social mediów w biznesie	Damian Kozanecki	08-08-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 18 Przerwa kawowa	Damian Kozanecki	08-08-2026	10:00	10:30	00:30
3 z 18 Strategia działań w social mediach	Damian Kozanecki	08-08-2026	10:30	11:15	00:45
4 z 18 Grupa docelowa i persona klienta	Damian Kozanecki	08-08-2026	11:15	12:00	00:45
5 z 18 Przerwa kawowa	Damian Kozanecki	08-08-2026	12:00	12:30	00:30
6 z 18 Fundamenty contentu	Damian Kozanecki	08-08-2026	12:30	13:30	01:00
7 z 18 Planowanie treści i regularność	Damian Kozanecki	08-08-2026	13:30	14:30	01:00
8 z 18 Przerwa obiadowa	Damian Kozanecki	08-08-2026	14:30	15:00	00:30
9 z 18 Praca praktyczna + podsumowanie dnia	Damian Kozanecki	08-08-2026	15:00	16:00	01:00
10 z 18 Content wideo i rolki. Rola narzędzi cyfrowych w marketingu nieruchomości	Damian Kozanecki	09-08-2026	09:00	10:00	01:00
11 z 18 Przerwa kawowa	Damian Kozanecki	09-08-2026	10:00	10:15	00:15
12 z 18 Nagrywanie treści	Damian Kozanecki	09-08-2026	10:15	11:00	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 18 Publikacja i algorytmy	Damian Kozanecki	09-08-2026	11:00	11:45	00:45
14 z 18 wprowadzenie do wykorzystania sztucznej inteligencji (AI) w działaniach marketingowych, tworzenie treści marketingowych z wykorzystaniem narzędzi AI, wykorzystanie AI w analizie danych	Damian Kozanecki	09-08-2026	11:45	12:30	00:45
15 z 18 Przerwa kawowa	Damian Kozanecki	09-08-2026	12:30	12:45	00:15
16 z 18 Optymalizacja treści	Damian Kozanecki	09-08-2026	12:45	13:45	01:00
17 z 18 Przerwa obiadowa	Damian Kozanecki	09-08-2026	13:45	14:15	00:30
18 z 18 Test teoretyczny/walidacja	-	09-08-2026	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

Damian Kozanecki

Twórca treści, strateg social media i właściciel YELLow Agency.

Od ponad 6 lat zawodowo zajmuje się tworzeniem i prowadzeniem komunikacji marek w mediach społecznościowych. Specjalizuje się w krótkich formach wideo, budowaniu rozpoznawalności firm oraz przekładaniu działań w social mediach na realne efekty biznesowe.

Współpracuje z markami z branży usługowej, produkcyjnej, gastronomicznej i sportowej, realizując kompleksowe działania: od strategii, przez produkcję treści, po prowadzenie profili i kampanie reklamowe. Posiada ponad 3 letnie doświadczenie w szkoleniach dla firm.

W pracy stawia na autentyczność, systematyczność i dopasowanie komunikacji do realnych potrzeb biznesu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają autorskie materiały Damiana Kozaneckiego 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

Warszawa 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),

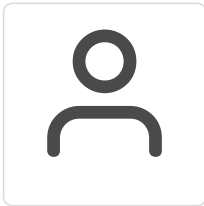
umożliwia prowadzenie pracy warsztatowej oraz ćwiczeń praktycznych.

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

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Uczestnicy szkolenia powinni posiadać dostęp do smartfona z aparatem i dostępem do Internetu.

Kontakt



KATARZYNA RAKOWSKA

E-mail rakowska.hgprojekt@gmail.com

Telefon (+48) 662 749 869