



Moja pierwsza inwestycja deweloperska: budynki jednorodzinne – Warsztaty deweloperskie dla początkujących z Paweł Preisner

Numer usługi 2026/02/03/186483/3303733

8 116,77 PLN brutto
6 599,00 PLN netto
208,12 PLN brutto/h
169,21 PLN netto/h
169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

MOJAINWESTYCJA.

PL SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ

★★★★★ 4,8 / 5

85 ocen

📍 Radawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 39 h

📅 15.06.2026 do 17.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- **Osób fizycznych planujących rozpocząć działalność deweloperską**, zwłaszcza w zakresie budowy domów jednorodzinnych (wolnostojących, w zabudowie bliźniaczej lub szeregowej);
- **Początkujących inwestorów**, którzy posiadają kapitał własny lub dostęp do finansowania (np. kredyt, wspólnicy) i chcą zainwestować w rynek nieruchomości mieszkaniowych;
- **Przedsiębiorców z branż pokrewnych**, takich jak: budownictwo, architektura, wykończenia wnętrz, pośrednictwo nieruchomości – chcących poszerzyć działalność o własne projekty deweloperskie;
- **Osób pracujących w korporacjach lub wolnych zawodach**, które szukają alternatywy dla pracy etatowej lub źródła dodatkowego dochodu pasywnego;
- **Właścicieli gruntów**, którzy chcą samodzielnie zrealizować inwestycję zamiast sprzedawać działkę deweloperowi;
- **Inwestorów indywidualnych i małych firm**, którzy chcą nauczyć się całego procesu inwestycyjnego: od zakupu działki, przez projektowanie i uzyskiwanie pozwoleń, po budowę i sprzedaż

Minimalna liczba uczestników

15

Maksymalna liczba uczestników

50

Data zakończenia rekrutacji

14-06-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat ISO 21001: 2018 Organizacje edukacyjne – „Systemy zarządzania dla organizacji edukacyjnych – wymagania ze wskazówkami dotyczącymi użytkownika”

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do zaplanowania i uruchomienia inwestycji mieszkaniowej. Uczestnicy analizują działki, oceniają uwarunkowania, obliczają wskaźniki, opracowują harmonogram i pakiet startowy z budżetem oraz planem sprzedaży. Walidacja efektów uczenia odbywa się przez test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie, analizę dowodów i deklaracji, obserwację w warunkach symulowanych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia podstawowe typy inwestycji deweloperskich w segmencie mieszkaniowym	Uczestnik rozróżnia i charakteryzuje cechy budynków jednorodzinnych, bliźniaczych, dwulokalowych i wielorodzinnych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik analizuje działki inwestycyjne pod kątem potencjału i ograniczeń	Uczestnik identyfikuje i analizuje czynniki planistyczne, prawne i techniczne wpływające na proces inwestycyjny, w tym MPZP, WZ, dostęp do mediów oraz wskaźniki urbanistyczne.	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik kalkuluje podstawową rentowność inwestycji	Uczestnik oblicza i interpretuje kluczowe wskaźniki ekonomiczne (marżę, prostą rentowność) na podstawie studium przypadku.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik dobiera i uzasadnia formę prawną oraz sposób finansowania projektu	Uczestnik porównuje warianty rozwiązań i uzasadnia wybór najbardziej odpowiedniego z nich.	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik planuje harmonogram realizacji inwestycji	Uczestnik opracowuje harmonogram projektu, uwzględniając kluczowe zadania, kamienie milowe oraz potencjalne ryzyka.	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik organizuje proces przygotowawczy i wybór wykonawców	Uczestnik wskazuje i charakteryzuje etapy procesu dokumentacyjnego oraz elementy umów stosowanych w procesie inwestycyjnym.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik przygotowuje plan sprzedaży i strategię marketingową	Uczestnik opracowuje i prezentuje pakiet startowy przedsięwzięcia, obejmujący listę ryzyk, preliminarz budżetu oraz zarys planu sprzedaży.	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

MOJA PIERWSZA INWESTYCJA DEWELOPERSKA

◆ DZIEŃ 1 – DZIAŁKA + DECYZJE STARTOWE (9:00–23:00)

Cel dnia: uczestnik wie **jak znaleźć działkę, sprawdzić ją i bezpiecznie kupić**, rozumie co na niej można zbudować i **jak się zabezpieczyć**.

9:00–10:00

Wprowadzenie do inwestycji deweloperskiej

- Typy pierwszych projektów:
 - dom wolnostojący
 - bliźniak
 - szeregówka
 - budynek letniskowy
- Jak dobrać **produkt docelowy** do rynku, budżetu i ryzyka

Produkt deweloperski i struktura lokali

- Funkcjonalność
- Metraż
- Układ lokali
- Co się sprzedaje w pierwszej inwestycji

10:00–10:15 PRZERWA KAWOWA

10:15–12:00

Pozyskanie działki pod pierwszą inwestycję

- Gdzie i jak szukać działek (rynek, off-market, relacje)
- Analiza nieruchomości gruntowej:
 - MPZP / WZ
 - Zwiększanie wskaźników urbanistycznych; 20 najważniejszych elementów do sprawdzenia
 - Najczęstsze błędy początkujących inwestorów
 - Analiza działki z PNB

12:00–12:15 PRZERWA KAWOWA

12:15–13:00

Zabezpieczenie transakcji zakupu nieruchomości gruntowej

- Umowa:
 - przedwstępna
 - warunkowa
- Formy zabezpieczeń:
 - kaucja
 - zaliczka
 - zadatek
 - wpisy do KW
- Kiedy i jak zabezpieczać się zapisami w umowie
- Studium przypadków „źle zabezpieczonych” zakupów

13:00–14:00

 **Przerwa obiadowa**

14:00–15:30

Forma działalności i wniesienie działki do projektu

- Wybór formy działalności:
 - JDG
 - spółka
- Wprowadzenie działki:
 - z majątku prywatnego
 - z JDG
 - ze spółki
- Najbardziej rentowne modele podatkowe i biznesowe
- Ryzyka prawne i finansowe

15:30–15:45 PRZERWA KAWOWA

15:45–18:00

Finansowanie pierwszej inwestycji

- Kredyt deweloperski – realne warunki i wymagania
- Finansowanie alternatywne:
 - inwestor prywatny
 - wspólnik
 - finansowanie hybrydowe
- Niezbędna dokumentacja do kredytu deweloperskiego

18:00–19:00 PRZERWA KAWOWA

19:00–20:00 Negocjacje w branży deweloperskiej

20:00–23:00 🤝 **Networking**

 **DZIEŃ 1 – NETWORKING (20:00–23:00)**

Cel networkingu:

- przełamanie barier uczestników
- nauka negocjacji w realnych sytuacjach
- budowanie pierwszych relacji biznesowych (inwestor – inwestor / inwestor – wykonawca / inwestor – finansowanie)

◆ 20:00–20:30 – „Poznajmy się jak inwestorzy”

- szybki networking moderowany (tzw. speed networking)
- każdy uczestnik:
 - kim jest (branża, doświadczenie)
 - jaki ma cel inwestycyjny (1 inwestycja / skalowanie / flipy / deweloperka)
 - największa obawa
- prowadzący moderuje, zadaje pytania pogłębiające

👉 efekt: uczestnicy zaczynają się kojarzyć jako potencjalni partnerzy, nie „przypadkowe osoby”

◆ 20:30–21:30 – Warsztaty negocjacyjne (praktyka)

Podział na grupy 3-osobowe:

- inwestor
- sprzedający działkę
- obserwator

Scenariusze negocjacyjne:

1. zakup działki z problemem prawnym
2. negocjacja ceny przy złym MPZP
3. zakup off-market od właściciela prywatnego
4. negocjacje z „trudnym sprzedającym”

Zadania:

- inwestor ma wynegocjować cenę / warunki
- sprzedający ma „utrudniać”
- obserwator ocenia (argumenty, styl, błędy)

👉 po każdej rundzie:

- szybki feedback
- zmiana ról

◆ 21:30–22:15 – Analiza + „co działa naprawdę”

- wspólne omówienie:
 - jakie techniki działały
 - jakie błędy były najczęstsze
 - jak NIE negocjować (case’y z rynku)
- prowadzący dorzuca realne historie z inwestycji

◆ 22:15–23:00 – Networking swobodny (kontrolowany)

- uczestnicy:
 - wymieniają się kontaktami
 - omawiają swoje plany inwestycyjne
 - szukają potencjalnych partnerów

👉 prowadzący aktywnie:

- łączy ludzi („Ty masz działkę – Ty szukasz inwestora”)

- podpowiada możliwe współprace

◆ DZIEŃ 2 – PROJEKT + BUDOWA + MEDIA (9:00–23:00)

Cel dnia: uczestnik wie jak przygotować projekt, przejść przez dokumentację i budowę.

9:00–10:30

Dokumentacja projektowa i współpraca z architektem

- • Wytyczne dla architekta – co MUSI się w nich znaleźć
- Umowa z architektem:
- zakres
- odpowiedzialność
- etapy
- rozliczenia
- harmonogramy
- Najczęstsze błędy w projektach

10:30–10:45 PRZERWA KAWOWA

10:45–12:00

Media i umowy z gestorami

- • Prąd
- Woda
- Kanalizacja
- Internet
- Deszczówka
- Kolejność działań i realne terminy
- Umowy z gestorami – na co uważać

12:00–13:00

Wybór formy realizacji budowy

- • System gospodarczy
- Generalny wykonawca
- Porównanie ryzyk i kosztów
- Umowy:
- zakresy
- harmonogramy
- kary
- zapisy krytyczne

13:00–14:00

Przerwa obiadowa

14:00–16:00

Budowa krok po kroku

- • Kolejność robót
- Kontrola kosztów
- Zarządzanie ekipami
- Najczęstsze problemy na budowie i ich rozwiązania

16:00–16:15 PRZERWA KAWOWA

16:15–18:00

Dokumentacja gotowa do sprzedaży

- • Co musi być przygotowane, aby uruchomić sprzedaż
- Znaczenie kompletnej dokumentacji
- Przygotowanie inwestycji do etapu komercjalizacji

18:00–19:00 PRZERWA KAWOWA

19:00–23:00

👉 Networking

🤝 DZIEŃ 2 – NETWORKING (19:00–23:00)

Studium przypadków + decyzje inwestycyjne

🎯 Cel:

- nauczyć myślenia jak deweloper
- podejmowania decyzji pod presją
- analizy ryzyka i błędów

◆ 19:00–19:30 – Wprowadzenie do case study

- przedstawienie 2–3 realnych inwestycji:
 - udanej
 - problematycznej
 - „prawie katastrofy”

👉 uczestnicy dostają:

- dane działki
- koszty
- problemy (ukryte i jawne)

◆ 19:30–21:00 – Praca w grupach (decyzje inwestycyjne)

Podział na zespoły 4–5 osób

Każda grupa:

- analizuje inwestycję
- podejmuje decyzję:
 - kupić / nie kupić
 - zmienić koncepcję
 - jak sfinansować
 - jak sprzedać

👉 zadanie:

„Podejmij decyzję jakbyś inwestował swoje pieniądze”

◆ 21:00–22:00 – Prezentacje i „co byś zrobił?”

- każda grupa prezentuje swoją decyzję
- pozostałe grupy:
 - zadają pytania
 - podważają założenia

👉 prowadzący:

- konfrontuje z rzeczywistością („co wydarzyło się naprawdę”)
- pokazuje konsekwencje decyzji

◆ 22:00–22:30 – Analiza błędów inwestorów

- najczęstsze błędy:
 - zbyt optymistyczne założenia
 - brak zabezpieczeń
 - złe finansowanie

- ignorowanie ryzyk

👉 konkretne „checklisty inwestora”

◆ 22:30–23:00 – Networking strategiczny

- uczestnicy:
 - identyfikują osoby do współpracy
 - omawiają konkretne pomysły
 - zaczynają pierwsze „deal’e” (bardzo często!)

👉 prowadzący pomaga łączyć:

- inwestor + kapitał
- inwestor + wykonawca
- inwestor + działka

◆ DZIEŃ 3 – SPRZEDAŻ + PRAWO + FINAŁ (9:00–20:00)

Cel dnia: uczestnik rozumie **sprzedaż, marketing, prawo deweloperskie i zakończenie inwestycji.**

9:00–10:30

Struktura zatrudnienia w firmie deweloperskiej

Kompetencje pracowników działu sprzedaży, formy sprzedaży

10:30–10:45 PRZERWA KAWOWA

10:45–12:00

Sprzedaż i marketing inwestycji

- • Organizacja sprzedaży w firmie deweloperskiej
- Kanały sprzedaży
- Rola marketingu
- Plan sprzedaży pierwszego projektu

12:00–13:00

Umowa deweloperska i ustawa deweloperska

- • Obowiązki dewelopera
- Rachunek powierniczy
- Procedura sprzedaży
- Procedura odbiorowa

13:00–14:00

🍽 Przerwa obiadowa

14:00–15:00

Wydanie nieruchomości klientom

- • Odbiory
- Protokoły
- Gwarancja
- Rękojmia
- Najczęstsze spory i jak ich uniknąć
- Zamknięcie procesu inwestycyjnego

15:00–20:00 WALIDACJA

Proces walidacji trwa 5 godzin i obejmuje 4 etapy (4 etap - podsumowanie wyników). Realizowany jest przez jednego walidatora przy grupie 30 uczestników.

Wszystkie metody walidacji są zgodne z Instrukcją BUR i zostały dobrane do efektów uczenia się.

ETAPY:

ETAP 1 – Test teoretyczny online (1h - 45min na wykonanie testu oraz 15 minut na weryfikację oraz przekazanie wyników uczestnikom)

Forma: Test online w aplikacji Mentimeter (25 pytań jednokrotnego wyboru)

Realizacja: Uczestnicy logują się do testu na swoich urządzeniach za pomocą kodu QR udostępnionego przez walidatora.

Uczestnicy rozwiązują test w aplikacji Mentimeter, generującej wynik automatycznie.

Walidator monitoruje przebieg testu w czasie rzeczywistym i eksportuje zbiorcze wyniki po zakończeniu.

Maksymalna ilość punktów: 25

ETAP 2 – Analiza dowodów i deklaracji (1,5h - 60 min na uzupełnianie formularzy przez uczestników, 30 min na weryfikację formularzy oraz na przekazanie wyników uczestnikom)

Forma: każdy uczestnik wypełnia formularz deklaracji kompetencji (wersja papierowa).

Zawartość formularza:

1. Opis umiejętności wykorzystywanych w codziennej pracy.
2. Przykłady zadań, w których zastosowano zdobytą wiedzę.
3. Samoocena poziomu zastosowania wiedzy w praktyce.
4. Refleksja nad możliwością wykorzystania umiejętności w przyszłych projektach.

Realizacja: Uczestnicy wypełniają indywidualny formularz deklaracji opisując zastosowanie zdobytej wiedzy w praktyce. Walidator ocenia kompletność (czy wszystkie elementy zostały opisane), realność (czy przykłady są wiarygodne i możliwe do wykonania w danym kontekście) oraz adekwatność (czy opisane działania odpowiadają efektom uczenia się). Walidator analizuje formularze i przypisuje punkty według arkusza kryteriów (kompletność, realność, adekwatność – skala 1–5).

Maksymalna ilość punktów: 15

ETAP 3 – Symulacja rozmowy z inwestorem (2h - 90minut symulacja rozmowy oraz 30 min na omówienie i notatki walidatora oraz na przekazanie wyników uczestnikom)

Realizacja: Symulacja rozmowy w parach (15grup po kolei, po każdej 3-minutowej rozmowie uczestnicy zamieniają się rolami, aby każdy miał możliwość zaprezentowania kompetencji w obu perspektywach):

Uczestnik A – deweloper/inwestor – prezentuje założenia swojej planowanej inwestycji, opisuje działkę, planowany harmonogram, źródła finansowania, ryzyka i sposób sprzedaży. Jego zadaniem jest przekonanie rozmówcy do racjonalności projektu, obrona decyzji inwestycyjnych oraz wykazanie się wiedzą nabytą podczas szkolenia.

Uczestnik B – partner rozmowy (doradca finansowy, urzędnik, potencjalny wspólnik) – zadaje pytania weryfikujące poprawność założeń, wskazuje potencjalne ryzyka i prosi o uzasadnienie decyzji dewelopera.

Walidator obserwuje przebieg symulacji, oceniając komunikację, argumentację i znajomość zagadnień.

Kryteria oceny (skala 1–5 pkt):

1. Komunikacja i argumentacja.
2. Adekwatność wypowiedzi do roli.
3. Umiejętność rozwiązywania problemów.
4. Odniesienie do praktyki zawodowej.

Maksymalna liczba punktów: 20 pkt

ETAP 4 – PODSUMOWANIE WYNIKÓW (30MIN): Forma: Walidator uzupełnia arkusz zbiorczy z wynikami z etapów 1–3:

o Etap 1 – test teoretyczny (wynik punktowy),

o Etap 2 – analiza dowodów (wynik punktowy),

o Etap 3 – symulacja rozmowy (wynik punktowy).

Na podstawie łącznej punktacji z trzech etapów ustalany jest wynik końcowy (w pkt).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 29

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 29 Wprowadzenie do inwestycji deweloperskiej	Paweł Preisner	15-06-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 29 PRZERWA KAWOWA	-	15-06-2026	10:00	10:15	00:15
3 z 29 Pozyskanie działki pod pierwszą inwestycję deweloperską	Paweł Preisner	15-06-2026	10:15	12:00	01:45
4 z 29 PRZERWA KAWOWA	-	15-06-2026	12:00	12:15	00:15
5 z 29 Zabezpieczenie transakcji zakupu nieruchomości gruntowej	Paweł Preisner	15-06-2026	12:15	13:00	00:45
6 z 29 PRZERWA OBIADOWA	-	15-06-2026	13:00	14:00	01:00
7 z 29 Forma działalności i wniesienie działki do projektu	Paweł Preisner	15-06-2026	14:00	15:30	01:30
8 z 29 PRZERWA KAWOWA	-	15-06-2026	15:30	15:45	00:15
9 z 29 Finansowanie pierwszej inwestycji deweloperskiej	Paweł Preisner	15-06-2026	15:45	18:00	02:15
10 z 29 PRZERWA KAWOWA	-	15-06-2026	18:00	19:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 29 Negocjacje w branży deweloperskiej	Wojciech Woźniczka	15-06-2026	19:00	20:00	01:00
12 z 29 NETWORKING	Wojciech Woźniczka	15-06-2026	20:00	23:00	03:00
13 z 29 Dokumentacja projektowa i współpraca z architektem	Paweł Preisner	16-06-2026	09:00	10:30	01:30
14 z 29 PRZERWA KAWOWA	-	16-06-2026	10:30	10:45	00:15
15 z 29 Media i umowy z gestorami	Paweł Preisner	16-06-2026	10:45	12:00	01:15
16 z 29 Wybór formy realizacji budowy	Paweł Preisner	16-06-2026	12:00	13:00	01:00
17 z 29 PRZERWA OBIADOWA	-	16-06-2026	13:00	14:00	01:00
18 z 29 Budowa krok po kroku	Kacper Krawczak	16-06-2026	14:00	16:00	02:00
19 z 29 PRZERWA KAWOWA	-	16-06-2026	16:00	16:15	00:15
20 z 29 Dokumentacja do gotowej sprzedaży	Paweł Preisner	16-06-2026	16:15	18:00	01:45
21 z 29 PRZERWA KAWOWA	-	16-06-2026	18:00	19:00	01:00
22 z 29 NETWORKING	Paweł Preisner	16-06-2026	19:00	23:00	04:00
23 z 29 Struktura zatrudnienia w firmie deweloperskiej	Paweł Preisner	17-06-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
24 z 29 PRZERWA KAWOWA	-	17-06-2026	10:30	10:45	00:15
25 z 29 Sprzedaż i marketing inwestycji deweloperskich	Paweł Preisner	17-06-2026	10:45	12:00	01:15
26 z 29 Umowa deweloperska i ustawa deweloperska	Paweł Preisner	17-06-2026	12:00	13:00	01:00
27 z 29 PRZERWA OBIADOWA	-	17-06-2026	13:00	14:00	01:00
28 z 29 Wydanie nieruchomości klientom	Paweł Preisner	17-06-2026	14:00	15:00	01:00
29 z 29 WALIDACJA	-	17-06-2026	15:00	20:00	05:00

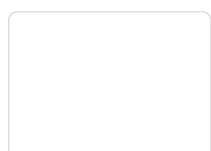
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	8 116,77 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 599,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	208,12 PLN
Koszt osobogodziny netto	169,21 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

Kacper Krawczak



Kacper Krawczak – kierownik projektów deweloperskich i budowlanych, trener oraz doradca w zakresie przygotowania, realizacji i sprzedaży inwestycji mieszkaniowych. Od ponad 10 lat związany z branżą budowlaną i nieruchomościami, a w ostatnich pięciu latach aktywnie prowadzi projekty deweloperskie w segmencie mieszkaniowym jako kierownik projektu i konsultant ds. planowania, budżetowania oraz komercjalizacji inwestycji. Realizował przedsięwzięcia obejmujące budowę osiedli domów jednorodzinnych i zabudowy wielorodzinnej na terenie województw mazowieckiego i podkarpackiego, nadzorując wszystkie etapy procesu inwestycyjnego – od analizy działek, uzyskania decyzji administracyjnych, przez opracowanie harmonogramu i budżetu, po kontrolę wykonawstwa i sprzedaż lokali. Posiada szerokie doświadczenie praktyczne w zakresie analizy opłacalności inwestycji, kalkulacji kosztów, opracowania wskaźników rentowności oraz zarządzania zespołami projektowymi i wykonawczymi. Prowadzi szkolenia i warsztaty dla początkujących inwestorów i firm budowlanych z zakresu przygotowania projektów deweloperskich, finansowania inwestycji oraz planowania przedsięwzięć budowlanych. Posiada aktualne kwalifikacje i doświadczenie zawodowe zdobyte w ciągu ostatnich pięciu lat, potwierdzone dokumentami (umowy, referencje, zestawienia realizowanych projektów), które potwierdzają jego kompetencje do prowadzenia usług rozwojowych w zakresie inwestycji mieszkaniowych, deweloperskich oraz zarządzania projektami budowl.



2 z 3

Paweł Preisner

Paweł Preisner – deweloper i przedsiębiorca z ponad 20-letnim doświadczeniem w branży budowlanej i nieruchomości. W ostatnich pięciu latach aktywnie prowadzi działalność deweloperską, realizując i nadzorując projekty mieszkaniowe, hotelowe i komercyjne. Właściciel firm Szklane Tarasy, Hotelu Bacówka Radawa & SPA oraz Wioski Wakacyjnej Radawa, gdzie odpowiada za planowanie, budżetowanie i sprzedaż inwestycji – od analizy gruntów po komercjalizację. W latach 2019–2025 zrealizował przedsięwzięcia o łącznej powierzchni ponad 20 000 m², obejmujące ponad 1200 lokali i obiekty hotelowe. Specjalizuje się w analizie inwestycji gruntowych, planowaniu finansowym, marketingu deweloperskim i zarządzaniu procesami inwestycyjnymi. Prowadzi szkolenia, warsztaty i mentoring dla początkujących inwestorów oraz firm z sektora budowlanego, łącząc wiedzę praktyczną z doświadczeniem biznesowym. Posiada aktualne kwalifikacje i doświadczenie zawodowe zdobyte w ostatnich pięciu latach, potwierdzone dokumentami, które potwierdzają kompetencje do prowadzenia usług rozwojowych w zakresie developmentu, inwestycji budowlanych i zarządzania projektami.



3 z 3

Wojciech Woźniczka

Wojciech Woźniczka to trener sprzedaży i negocjacji, a także autor książek o tematyce negocjacji i sprzedaży. Jest laureatem konkursu Polish National Sales Awards w kategorii Najlepszy Trener Sprzedaży w Polsce w 2013 roku. Prowadzi szkolenia i coachingi dla firm i osób prywatnych, a także sam inwestuje na rynku nieruchomości.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Maksymalna liczba uczestników wynosi 50 osób. Liczba ta jest adekwatna do formy i charakteru usługi, która realizowana jest w formule stacjonarnej i obejmuje zarówno część teoretyczną, jak i praktyczną. Taki limit grupy zapewnia możliwość aktywnego udziału uczestników w warsztatach, analizach studiów przypadków oraz dyskusjach moderowanych, a także umożliwia skuteczne przeprowadzenie walidacji efektów uczenia się.

Uczestnicy otrzymają dokumenty dla początkujących deweloperów w wersji multimedialnej

Warunki uczestnictwa

Warunki uczestnictwa:

1. Uczestnik powinien posiadać podstawową wiedzę ekonomiczną oraz umiejętność obsługi urządzenia mobilnego (smartfon lub tablet) w zakresie pozwalającym na udział w teście online. Uczestnicy logują się do testu za pomocą kodu QR udostępnionego przez walidatora.
2. Warunkiem udziału w procesie walidacji jest aktywny udział we wszystkich częściach szkolenia oraz obecność na minimum 80% zajęć dydaktycznych.
3. Każdy uczestnik zobowiązany jest do:
 - wypełnienia testu teoretycznego online (25 pytań jednokrotnego wyboru),
 - uzupełnienia formularza deklaracji kompetencji (analiza dowodów i deklaracji),
 - udziału w symulacji rozmowy z inwestorem (praca w parach).
4. Uczestnik otrzymuje indywidualny wynik walidacji w oparciu o łączną liczbę punktów uzyskanych z trzech etapów walidacji.
5. Minimalna liczba punktów wymagana do zaliczenia walidacji wynosi 48 punktów z 60 możliwych (80%).
6. Walidacja odbywa się w miejscu realizacji szkolenia, zgodnie z harmonogramem.

Informacje dodatkowe

1. Godziny szkolenia:

- Szkolenie rozpoczyna się codziennie o godzinie **9:00** i kończy o godzinie **23:00** oraz ostatniego dnia o godzinie **20:00**.
- W pierwszych dwóch dniach przewidziane jest około **14 godzin** oraz trzeciego dnia **11 godzin**

2. Lokalizacja szkolenia:

- Szkolenie odbędzie się w Hotelu Bacówka Radawa & SPA
- Prosimy o przybycie 15 minut przed rozpoczęciem szkolenia w celu dokonania rejestracji.

3. Przerwy:

- W trakcie dnia odbędą się krótkie przerwy na odpoczynek i odświeżenie.

4. Materiały szkoleniowe:

- Każdy uczestnik otrzyma komplet materiałów szkoleniowych, które będą pomocne w przyswajaniu omawianych treści.
- Prosimy o zabranie ze sobą notatnika i długopisu do robienia własnych notatek.

5. Udział w szkoleniu:

- Udział w szkoleniu jest możliwy tylko po wcześniejszym zgłoszeniu i dokonaniu rejestracji.
- Uczestnicy proszeni są o punktualność, aby nie zakłócać przebiegu zajęć.

6. Certyfikaty:

- Po zakończeniu szkolenia uczestnicy otrzymają **certyfikat uczestnictwa**

Adres

ul. Cicha 30a
37-523 Radawa
woj. podkarpackie

Kontakt



Justyna Skowronek

E-mail szkolenia.zostandeweloperem@gmail.com

Telefon (+48) 531 356 705