



UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

380 ocen

Unico Design: Home Stager – profesjonalna stylizacja wnętrz na potrzeby sprzedaży i wynajmu nieruchomości. Szkolenie z kwalifikacjami.

Numer usługi 2026/02/03/160223/3305101

📍 Katowice / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 50 h

📅 20.04.2026 do 24.04.2026

5 600,00 PLN brutto

5 600,00 PLN netto

112,00 PLN brutto/h

112,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób zainteresowanych przygotowaniem nieruchomości do sprzedaży i wynajmu oraz rozwijaniem działalności w branży stylizacji i projektowania wnętrz. W szczególności do pośredników, agentów i zarządców nieruchomości chcących podnosić wartość rynkową ofert, architektów, projektantów i dekoratorów wnętrz poszerzających zakres usług o home staging, inwestorów i flipperów nieruchomości zwiększających rentowność inwestycji, właścicieli mieszkań na wynajem, hoteli i apartamentów pragnących poprawić atrakcyjność obiektów, a także specjalistów z branży deweloperskiej oraz osób indywidualnych poszukujących nowej, kreatywnej ścieżki zawodowej związanej z rynkiem nieruchomości i stylizacją wnętrz.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	13-04-2026
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	50
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 uczestników do samodzielnego i skutecznego realizowania usług home stagingowych – od analizy przestrzeni, przez planowanie stylizacji i przygotowanie materiałów promocyjnych, aż po współpracę z fotografem i prezentację nieruchomości. Usługa prowadzi do stworzenia oferty usługowej, zaplanowania działań marketingowych oraz zastosowania technik stylizacji wnętrz z uwzględnieniem budżetu, ergonomii i zasad kompozycji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą na temat procesu home stagingu	- wymienia etapy procesu home stagingu	Wywiad ustrukturyzowany
	- wymienia podstawowe zasady ergonomii i kompozycji przestrzeni	Wywiad ustrukturyzowany
	- wymienia sposoby optycznego powiększania i strefowania wnętrza	Wywiad ustrukturyzowany
Dobiera kolory, wyposażenie i akcenty stylizacyjne z uwzględnieniem przykładowej inwestycji	- projektuje przykładową paletę kolorystyczną i moodboard w programie Canva	Analiza dowodów i deklaracji
	- wskazuje zasady stylizacji dla różnych pomieszczeń (room by room)	Wywiad ustrukturyzowany
	- opisuje techniki declutteringu przykładowego wnętrza	Wywiad ustrukturyzowany
Planuje stylizację przykładowej inwestycji oraz przygotowuje listę zakupową	- opracowuje listę zakupową uwzględniającą funkcje pomieszczeń	Wywiad ustrukturyzowany
	- określa budżet i priorytety zakupowe	Wywiad ustrukturyzowany
	- wskazuje działania organizacyjne przygotowania mieszkania do stylizacji	Wywiad ustrukturyzowany
	- ustawia meble i dekoracje zgodnie z planem i zasadami home stagingu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
		Wywiad swobodny
Wykonuje stylizację mieszkania i współpracuje przy sesji zdjęciowej nieruchomości.	- proponuje dodatkowe tekstylia, oświetlenie i dodatki dopasowane do charakteru wnętrza	Wywiad ustrukturyzowany
	- współpracuje z fotografem, proponując ujęcia i kadry	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
		Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opracowuje ofertę usług home stagingowych oraz przygotowuje plan rozwoju i wdrożenia.	- opisuje modele wyceny i zakres usług w zależności od rodzaju klienta (klient indywidualny / inwestor)	Wywiad ustrukturyzowany
	- przedstawia różnice w obsłudze klienta indywidualnego i inwestora	Wywiad ustrukturyzowany
	- przygotowuje strukturę oferty home stagera	Analiza dowodów i deklaracji
Planuje działania promujące usługi home stagingowe w mediach społecznościowych.	- opracowuje własne BIO home stagera na potrzeby mediów społecznościowych	Analiza dowodów i deklaracji
	- tworzy mini-plan treści oparty na czterech filarach komunikacji	Analiza dowodów i deklaracji
	- przygotowuje przykładowy materiał promujący inwestycję (rolka video)	Analiza dowodów i deklaracji

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Unico Sp. z o.o.
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Unico Sp. z o.o.

Program

Wprowadzenie i proces home stagingu

- Różnice między home stagingiem a projektowaniem wnętrz
- Psychologia kupującego i marketing sensoryczny
- Analiza nieruchomości – mocne i słabe strony
- Jak prezentować wartość stagingu klientowi i inwestorowi

Ergonomia i zasady projektowania

- Strefowanie i proporcje
- Optyczne powiększanie przestrzeni
- Ustawienie mebli i zasady kompozycji
- Zasady ergonomii jako element zwiększający wartość rynkową nieruchomości

Kolory i nastrój we wnętrzu

- Psychologia koloru i łączenie barw
- Tworzenie palet i akcentów kolorystycznych
- Moodboard – ćwiczenia w Canvie
- Moodboard jako narzędzie do komunikacji z klientem i promocji oferty

Dzień 2

Charakterystyka głównych kanałów (IG/FB/TikTok/LinkedIn)

- 4 filary treści: portfolio, backstage, edukacja, lifestyle
- Ćwiczenia: poprawa BIO, mini-plan treści na 7 dni, nagranie wideo
- Podstawy promocji i dobór budżetu startowego
- Audyt profilu i plan pierwszych publikacji

Zasady stylizacyjne

- Wytyczne room by room (salon, sypialnia, kuchnia, łazienka, przedpokój)

Stylizacja pomieszczeń krok po kroku

- Dobór mebli, tekstyliów, dekoracji i oświetlenia
- Decluttering i budowanie klimatu
- Stylizacja jako narzędzie do zwiększania atrakcyjności w ogłoszeniach

Plan stylizacji i lista zakupowa

- Planowanie zakupów – optymalizacja budżetu
- Projekt grupowy: lista zakupowa i plan przygotowania mieszkania
- Logistyka i przygotowanie do dnia praktycznego
- Tworzenie list zakupowych jako element transparentności wobec klienta

Dzień 3

Stylizacja wnętrza: home staging

- Ustawienie mebli, detale i dekoracje

Stylizacja wnętrza: warsztat fotograficzny

- Przygotowanie mieszkania do sesji zdjęciowej
- Współpraca z fotografem: kadry, światło, perspektywa
- Warsztat fotograficzny: zdjęcia „hero” i krótkie ujęcia wideo
- Podsumowanie efektów pracy grup i feedback trenera

Walidacja efektów uczenia się | Obserwacja w warunkach rzeczywistych, wywiad swobodny i ustrukturyzowany

Dzień 4

Moja firma krok po kroku

- Określenie modelu działalności: freelancer, studio, współpraca z biurami nieruchomości
- Wybór niszy i grupy docelowej (klient prywatny, inwestor, flipper, deweloper)

- Formalne aspekty startu: działalność, podatki, podstawy księgowości
- Podstawowe narzędzia do prowadzenia firmy (CRM, dokumenty, organizacja pracy)

Oferta i wycena

- Modele wyceny: konsultacje, raporty, staging kompleksowy
- Różnice w pracy z klientem prywatnym i inwestorem
- Tworzenie własnej oferty krok po kroku

Umowy i automatyzacja

- Brief, harmonogram i umowa – co powinny zawierać
- Zakres odpowiedzialności, prawa autorskie i zgody na publikację realizacji
- Automatyzacja procesów: checklisty, szablony, KisList
- Standaryzacja współpracy jako element budowania profesjonalnego wizerunku

Rozwój i pozycjonowanie marki

- Jak zbudować portfolio na start (projekty własne, współprace, metamorfozy testowe)
- Storytelling i komunikacja z klientem – jak opowiadać o swojej pracy
- Pozycjonowanie jako ekspert na rynku
- Spójność marki: wizualna, komunikacyjna i ofertowa

Dzień 5

Pakiety, cennik i skalowanie usług

- Tworzenie pakietów usługowych dopasowanych do różnych typów klientów
- Cennik jako narzędzie sprzedażowe, a nie tylko informacyjne
- Strategie podnoszenia cen wraz z doświadczeniem i portfolio
- Sposoby skalowania usług: delegowanie, współprace, produkty cyfrowe

Ścieżka klienta i standardy obsługi

- Ścieżka klienta od pierwszego kontaktu do zakończenia współpracy
- Standardy komunikacji, raportowania i przekazywania efektów pracy
- Budowanie doświadczenia klienta (customer experience)
- Obsługa posprzedażowa i relacje długoterminowe

Stworzenie swojej oferty

- Zdefiniowanie unikalnej propozycji wartości (USP)
- Dopasowanie oferty do rynku lokalnego i realnych potrzeb klientów
- Finalizacja oferty: zakres, ceny, pakiety, komunikaty sprzedażowe
- Przygotowanie oferty do publikacji (strona, PDF, social media)

Podsumowanie i plan wdrożenia

- Indywidualne rekomendacje i plan działania na najbliższe 3 miesiące

Egzamin / Walidacja efektów uczenia się | Wywiad ustrukturyzowany, analiza dowodów i deklaracji

Zajęcia praktyczne odbywają się w realnej przestrzeni mieszkaniowej. Uczestnicy realizują pełny proces przygotowania nieruchomości do sprzedaży lub wynajmu - od planowania stylizacji, przez aranżację przestrzeni, po wykonanie materiałów fotograficznych.

Część praktyczna stanowi kluczowy etap szkolenia i jest prowadzona pod okiem trenera oraz walidatora obecnego przez cały dzień, który obserwuje przebieg działań uczestników i wspiera ich w prawidłowym stosowaniu zasad ergonomii, kompozycji oraz estetyki.

Uczestnicy korzystają zarówno z urządzeń elektronicznych, jak i elementów wyposażenia wnętrz niezbędnych do stylizacji:

- **Laptop lub komputer** - do przygotowania moodboardów, list zakupowych i materiałów promocyjnych.
- **Smartfon z aparatem fotograficznym** - wykorzystywany w części fotograficznej (zdjęcia „hero”, kadry reklamowe, krótkie ujęcia wideo). Podczas szkolenia uczestnik korzysta z własnego urządzenia.
- **Materiały do stylizacji wnętrz** - udostępnione przez organizatora: tekstylia, poduszki, dekoracje, oświetlenie, elementy zastawy, kwiaty, itp.

Zajęcia praktyczne obejmują kilka etapów:

Analiza przestrzeni i plan działań

Uczestnicy oceniają pomieszczenie, określają jego mocne i słabe strony oraz ustalają plan stylizacji zgodny z wybranym stylem.

Realizacja stylizacji wnętrza

Aranżacja przestrzeni, ustawienie mebli, dobór tekstyliów, oświetlenia i dodatków, tworzenie kompozycji kadrów.

Uczestnicy pracują w 3 osobowych grupach, wykorzystując przygotowane zestawy dekoracji.

Sesja fotograficzna

Po zakończeniu stylizacji realizowana jest sesja zdjęciowa.

Uczestnicy uczą się podstaw kadrów, perspektywy i oświetlenia, a także sposobów prezentacji nieruchomości w ogłoszeniach.

Każdy uczestnik wykonuje ujęcia za pomocą własnego telefonu lub aparatu fotograficznego.

Egzamin / walidacja efektów uczenia się

Walidacja umiejętności uczestników szkolenia przebiega przy zastosowaniu metod testu teoretycznego, analizy dowodów i deklaracji, obserwacji w warunkach rzeczywistych, wywiadu swobodnego oraz wywiadu ustrukturyzowanego.

Proces walidacji został zaplanowany w sposób umożliwiający weryfikację zarówno wiedzy teoretycznej, jak i praktycznych umiejętności uczestników w pełnym zakresie efektów uczenia się.

Walidacja wiedzy teoretycznej

Weryfikacja odbywa się w formie testu teoretycznego obejmującego pytania zamknięte i otwarte z zakresu:

- etapów procesu home stagingu,
- zasad ergonomii, kompozycji i strefowania wnętrz,
- psychologii koloru i zasad doboru palet,
- technik declutteringu i planowania stylizacji,
- modeli wyceny usług i współpracy z klientami.

Walidacja umiejętności projektowych i planistycznych

W tym etapie stosowana jest analiza dowodów i deklaracji. Uczestnicy przygotowują:

- moodboard w programie Canva,
- listę zakupową i plan stylizacji dla przykładowej inwestycji,
- strukturę oferty usługowej,
- BIO zawodowe i mini-plan treści do social media.

Materiały te są gromadzone i przekazywane walidatorowi jako dowody osiągnięcia efektów uczenia się. Walidator ocenia ich zgodność z przyjętymi kryteriami (estetyka, spójność, poprawność merytoryczna, adekwatność do założeń zadania).

Walidacja umiejętności praktycznych

W dniu zajęć praktycznych walidacja odbywa się poprzez **obserwację w warunkach rzeczywistych**, w czasie której uczestnicy samodzielnie aranżują przestrzeń mieszkalną, dobierają elementy wyposażenia, ustawiają meble i dekoracje oraz współpracują z fotografem przy realizacji sesji zdjęciowej.

Walidator jest obecny podczas całego dnia szkoleniowego, monitorując przebieg działań uczestników oraz obserwując ich postępy w zakresie realizacji efektów uczenia się.

Ocenie podlega poprawność zastosowania zasad home stagingu, ergonomii, kompozycji i światła, a także umiejętność współpracy w zespole i komunikacji z fotografem.

Po zakończeniu części praktycznej oraz po prezentacji materiałów marketingowych walidator przeprowadza wywiad swobodny i ustrukturyzowany z uczestnikami. Celem rozmowy jest pogłębienie oceny poziomu zrozumienia procesu home stagingu, umiejętności uzasadniania wyborów estetycznych i funkcjonalnych, a także refleksji nad zastosowaniem zdobytej wiedzy w praktyce zawodowej.

Podsumowanie i dokumentacja walidacji

Walidator opracowuje protokół , w którym odnotowuje uzyskane wyniki, formy dowodów i rekomendacje dotyczące dalszego rozwoju uczestnika.

Uczestnicy zostają poinformowani o wynikach walidacji indywidualnie.

Całkowity czas walidacji wynosi średnio 45 minut na uczestnika.

- Szkolenie prowadzone jest w grupach od 3 do 6 osób.
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Stanowisko pracy jest wyposażone w komputer PC z oprogramowaniem Canva (wersja podstawowa).
- Uczestnik może pracować na własnym urządzeniu na którym również otrzyma dostęp do oprogramowania
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 80% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 50 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika w części stacjonarnej: lista obecności. W części zdalnej w czasie rzeczywistym: wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.
- Zajęcia praktyczne: 18 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 32 godziny dydaktyczne .
- Przerwy nie wliczają się do godzin usługi.
- Usługa ma charakter mieszany: 9 godzin odbywa się stacjonarnie, 41 godzin zdalnie w czasie rzeczywistym.
- Część online odbywa się w czasie rzeczywistym zgodnie ze Standardem Usług Zdalnego Uczenia się (SUZ).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 26

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 26 Dzień 1. Wprowadzeni e i proces home stagingu (teoria) Rozmowa na żywo, współdzieleni e ekranu	Ewelina Matyjasik- Lewandowska	20-04-2026	08:30	10:30	02:00	Nie
2 z 26 Dzień 1. Ergonomia i zasady projektowania (teoria) Rozmowa na żywo, współdzieleni e ekranu	Ewelina Matyjasik- Lewandowska	20-04-2026	10:30	12:30	02:00	Nie
3 z 26 Dzień 1. Przerwa	Ewelina Matyjasik- Lewandowska	20-04-2026	12:30	13:00	00:30	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
4 z 26 Dzień 1. Kolory i nastrój we wnętrzu (teoria) Rozmowa na żywo, współdzieleni e ekranu	Ewelina Matyjasik- Lewandowska	20-04-2026	13:00	14:30	01:30	Nie
5 z 26 Dzień 1. Ćwiczenie: moodboard w Canva (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzieleni e ekranu	Ewelina Matyjasik- Lewandowska	20-04-2026	14:30	17:00	02:30	Nie
6 z 26 Dzień 2. Charakterysty ka głównych kanałów (IG/FB/TikTok /LinkedIn) (teoria) Rozmowa na żywo, współdzieleni e ekranu	Grzegorz Chorzyński	21-04-2026	08:30	12:30	04:00	Nie
7 z 26 Dzień 2. Przerwa	Ewelina Matyjasik- Lewandowska	21-04-2026	12:30	13:00	00:30	Nie
8 z 26 Dzień 2. Zasady stylizacyjne (teoria) Rozmowa na żywo, współdzieleni e ekranu	Ewelina Matyjasik- Lewandowska	21-04-2026	13:00	14:15	01:15	Nie
9 z 26 Dzień 2. Stylizacja pomieszczeń (teoria) Rozmowa na żywo, współdzieleni e ekranu	Ewelina Matyjasik- Lewandowska	21-04-2026	14:15	15:00	00:45	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
10 z 26 Dzień 2. Plan stylizacji i lista zakupowa (teoria) Rozmowa na żywo, współdzieleni e ekranu	Ewelina Matyjasik- Lewandowska	21-04-2026	15:00	17:00	02:00	Nie
11 z 26 Dzień 3. Stylizacja wnętrza: home staging (praktyka)	Ewelina Matyjasik- Lewandowska	22-04-2026	09:00	13:00	04:00	Tak
12 z 26 Dzień 3. Przerwa	Ewelina Matyjasik- Lewandowska	22-04-2026	13:00	13:30	00:30	Tak
13 z 26 Dzień 3. Stylizacja wnętrza: home staging (praktyka)	Ewelina Matyjasik- Lewandowska	22-04-2026	13:30	14:45	01:15	Tak
14 z 26 Dzień 3. Stylizacja wnętrza: warsztat fotograficzny (praktyka)	Ewelina Matyjasik- Lewandowska	22-04-2026	14:45	15:15	00:30	Tak
15 z 26 Dzień 3. Walidacja efektów uczenia się Wywiad ustrukturyzow any, analiza dowodów i deklaracji	-	22-04-2026	15:15	15:30	00:15	Tak
16 z 26 Dzień 4. Moja firma krok po kroku (teoria) Rozmowa na żywo, współdzieleni e ekranu	Ewelina Matyjasik- Lewandowska	23-04-2026	08:30	11:15	02:45	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
17 z 26 Dzień 4. Oferta i wycena (teoria) Rozmowa na żywo, współdzieleni e ekranu	Ewelina Matyjasik- Lewandowska	23-04-2026	11:15	12:30	01:15	Nie
18 z 26 Dzień 4. Przerwa	Ewelina Matyjasik- Lewandowska	23-04-2026	12:30	13:00	00:30	Nie
19 z 26 Dzień 4. Umowy i automatyzacj a (teoria) Rozmowa na żywo, współdzieleni e ekranu	Ewelina Matyjasik- Lewandowska	23-04-2026	13:00	14:45	01:45	Nie
20 z 26 Dzień 4. Rozwój i pozycjonowan ie marki (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzieleni e ekranu	Ewelina Matyjasik- Lewandowska	23-04-2026	14:45	17:00	02:15	Nie
21 z 26 Dzień 5. Pakiety, cennik i skalowanie usług (teoria) Rozmowa na żywo, współdzieleni e ekranu	Ewelina Matyjasik- Lewandowska	24-04-2026	08:30	10:30	02:00	Nie
22 z 26 Dzień 5. Ścieżka klienta i standardy obsługi (teoria) Rozmowa na żywo, współdzieleni e ekranu	Ewelina Matyjasik- Lewandowska	24-04-2026	10:30	12:30	02:00	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
23 z 26 Dzień 5. Przerwa	Ewelina Matyjasik- Lewandowska	24-04-2026	12:30	13:00	00:30	Nie
24 z 26 Dzień 5. Stworzenie swojej oferty (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzieleni e ekranu	Ewelina Matyjasik- Lewandowska	24-04-2026	13:00	14:30	01:30	Nie
25 z 26 Dzień 5. Plan wdrożenia (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzieleni e ekranu	Ewelina Matyjasik- Lewandowska	24-04-2026	14:30	15:45	01:15	Nie
26 z 26 Dzień 5. Egzamin / Walidacja efektów uczenia się Wywiad ustrukturyzow any, analiza dowodów i deklaracji	-	24-04-2026	15:45	16:30	00:45	Nie

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	112,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	112,00 PLN
W tym koszt walidacji brutto	0,00 PLN

W tym koszt walidacji netto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	0,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Grzegorz Chorzyński

Właściciel marki Luxury Bathroom i twórca rozpoznawalnego profilu @pan_luksusowy na Instagramie, gdzie dzieli się inspiracjami, designem premium oraz nowoczesnymi rozwiązaniami do łazienek. Od lat działa na styku biznesu i designu, wspierając architektów, projektantów i klientów indywidualnych w tworzeniu spójnych, eleganckich i funkcjonalnych wnętrz. W ciągu ostatnich pięciu lat jako trener zrealizował ponad 150 godzin szkoleniowych z zakresu marketingu i komunikacji w mediach społecznościowych dla branży wnętrzarskiej oraz segmentu premium. Prowadzi kursy, szkolenia i mastermindy poświęcone budowaniu marki osobistej, strategiom contentowym i skutecznej sprzedaży online. Jest twórcą programu Akademia MasterMind Firmowe Social Media, w ramach którego przedsiębiorcy i projektanci uczą się, jak wykorzystywać Instagram i Facebook do rozwoju biznesu. Ceniony za praktyczne podejście, aktualność wiedzy i znajomość realiów rynku, Grzegorz łączy wiedzę o marketingu z doświadczeniem w budowaniu marki premium. Regularnie występuje jako prelegent i panelista wydarzeń branżowych, m.in. Staging Masterclass, dzieląc się doświadczeniem z zakresu komunikacji wizualnej, sprzedaży i promocji w social mediach.



2 z 2

Ewelina Matyjasik-Lewandowska

Nagradzana home stagerka, projektantka i stylistka wnętrz, inwestorka oraz pośredniczka w obrocie nieruchomościami. Zrealizowała ponad 250 projektów home stagingu i stylizacji wnętrz, dzięki którym nieruchomości jej klientów sprzedawały się nawet po pierwszej prezentacji, a zyski wzrastały o dziesiątki, a nawet setki tysięcy złotych. Członkini Europejskiego Stowarzyszenia Profesjonalnych Home Stagerów (EAHSP) i Ambasador Stowarzyszenia Mieszkaniczy. Laureatka międzynarodowych nagród IAHS Best of Home Staging w kategoriach Staging Excellence, Client Care Excellence i Industry Leadership. W ciągu ostatnich 5 lat jako trenerka i mentorka zrealizowała ponad 500 godzin szkoleniowych i warsztatowych z zakresu home stagingu, stylizacji wnętrz i sprzedaży nieruchomości. Prowadzi praktyczne warsztaty, mentoringi i występuje jako prelegentka podczas wydarzeń branżowych, takich jak 4 Design Days i Kongres Mieszkaniczy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują komplet materiałów szkoleniowych w formie drukowanej i/lub elektronicznej, zawierających omówienie realizowanych modułów, najważniejsze zagadnienia merytoryczne oraz treści pomocnicze wspierające proces uczenia się i praktyczne wykorzystanie wiedzy po zakończeniu szkolenia.

Organizator zapewnia dostęp do materiałów szkoleniowych, narzędzi online, elementów wyposażenia do stylizacji oraz stanowiska komputerowe dla osób, które nie dysponują własnym sprzętem.

Warunki uczestnictwa

Uczestnik szkolenia powinien posiadać:

- podstawowe umiejętności obsługi komputera i smartfona,
- dostęp do poczty e-mail oraz możliwość pracy w przeglądarce internetowej,
- własny laptop lub tablet (zalecane) do pracy w programie Canva,
- konto w aplikacji Canva (bezpłatne),
- smartfon z aparatem fotograficznym do wykonania zdjęć i krótkich ujęć wideo podczas części praktycznej,
- wygodny strój umożliwiający pracę podczas aranżacji wnętrza.

Informacje dodatkowe

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z osobnymi stanowiskami dla każdego Uczestnika. Sale są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico jest ubezpieczone.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku: Zwolnienie z podatku 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.

Warunki techniczne

Platforma / rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa

- Platforma Zoom (<https://zoom.us/>)

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji

- Komputer, laptop lub tablet z dostępem do internetu.
- Procesor: Minimalnie jednordzeniowy 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (np. Intel i3/i5/i7 lub AMD ekwiwalent).
- Pamięć RAM: Minimalnie 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej.

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować uczestnik

- Minimalna prędkość łącza: 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p.

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów

- System operacyjny: Windows 7 lub nowszy, macOS 10.10 lub nowszy, Linux, iOS, Android.
- Zainstalowana aktualna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.
- Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania, ale dostęp do aplikacji Zoom może poprawić jakość połączenia.

Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online

- Link jest ważny do momentu zakończenia spotkania lub webinaru.

Zalecane parametry łącza internetowego

- Łącze internetowe o minimalnej przepustowości 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Dla grupowych połączeń wideo zalecane 1,0 Mb/s dla wideo wysokiej jakości i do 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Udostępnianie ekranu bez miniaturki wideo wymaga 50–75 kb/s, z miniaturką 50–150 kb/s. Audio VoIP: 60–80 kb/s, Zoom Phone: 60–100 kb/s.

Adres

al. Aleja Walentego Roździeńskiego 191

40-315 Katowice

woj. śląskie

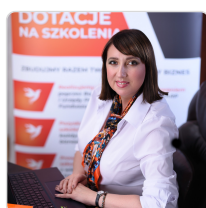
Katowice Home Concept

Dzień 3 szkolenia realizowany jest w rzeczywistym obiekcie mieszkalnym (inwestycji), rezerwowanym na potrzeby zajęć.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



MONIKA LISSER

E-mail m.lisser@unico-szkolenia.pl

Telefon (+48) 607 711 681