



Patryk Rakowski HG
Projekt

Brak ocen dla tego dostawcy

AI w sprzedaży – zachowanie konkurencyjności na rynku poprzez wykorzystanie nowoczesnych narzędzi cyfrowych. Szkolenie obejmuje automatyzację procesów sprzedażowych, optymalizację działań handlowych oraz wykorzystanie AI w pozyskiwaniu i obsłudze klientów.

Numer usługi 2026/02/26/198162/3363828

📍 Toruń

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 16:00 h

📅 10.08.2026 do 11.08.2026

2 384,00 PLN brutto

2 384,00 PLN netto

149,00 PLN brutto/h

149,00 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

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	4
Maksymalna liczba uczestników	5
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

Rozwój kompetencji uczestnika w zakresie wykorzystania narzędzi AI w sprzedaży, umożliwiających automatyzację procesów, skuteczne pozyskiwanie klientów oraz optymalizację działań handlowych. Uczestnik nauczy się analizować dane, personalizować ofertę i prowadzić komunikację sprzedażową z wykorzystaniem technologii cyfrowych, co pozwoli zwiększyć efektywność pracy oraz utrzymać konkurencyjność na lokalnym rynku.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi tworzyć treści marketingowe nieruchomości przy użyciu narzędzi AI	przygotowuje kompletny opis nieruchomości w różnych stylach i długościach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	potrafi wygenerować grafiki i materiały wizualne (ogłoszenie, plansza, staging)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	przygotowuje krótki materiał wideo z wykorzystaniem HeyGen / OpusClip / Canvy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik formułuje skuteczne prompty do ChatGPT oraz Copilot	buduje prompty według struktury celu, stylu, kontekstu i oczekiwanego formatu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	poprawnie dostosowuje prompt do indywidualnych potrzeb klienta (kupujący/inwestor/najemca), potrafi ulepszyć słaby prompt, uzyskując wyraźnie lepszą jakość treści	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje AI do obróbki zdjęć i wizualizacji nieruchomości	Potrafi wymienić programy aplikacje służące do niedoskonałości ze zdjęcia (światło, tło, niebo).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wykonuje wirtualny home staging (Photoroom, Magic Edit, Firefly), generuje wersję „przed/po” zgodną z zasadami estetycznymi	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi przeprowadzić analizę lokalizacji i rynku z wykorzystaniem AI	potrafi samodzielnie analizować dane o otoczeniu, infrastrukturze, trendach cenowych,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	generuje raport lokalizacyjny na podstawie danych publicznych i modeli AI	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	potrafi porównać oferty i dzielnice pod kątem atrakcyjności inwestycyjnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi wykorzystać AI do obsługi klienta i automatyzacji pracy agenta	tworzy szablony follow-upów i podsumowań po prezentacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	generuje automatyczne wiadomości e-mail i propozycje ofert	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	potrafi zaprojektować prosty workflow w Make/Zapier/CRM	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik samodzielnie dobiera i wykorzystuje narzędzia AI do mobilnej w pracy w terenie	używa asystenta głosowego do tworzenia notatek i raportów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	korzysta z Google Lens /AI do identyfikacji elementów nieruchomości	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	generuje krótkie podsumowania i materiały dla klienta bez komputera. Digitalizuje proces oferowania oraz sprzedaży, minimalizując wykorzystywanie m.in papieru	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik zna zasady bezpieczeństwa, prawa i etyki stosowania AI	wskazuje potencjalne ryzyka deepfake, manipulacji zdjęć i materiałów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozdziela materiały, które można generować, a które wymagają zgody	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	stosuje podstawowe zasady zgodności z RODO w pracy z danymi klientów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi przygotować kompletną mini-kampanię oferty nieruchomości	tworzy spójny zestaw: opis + grafika + wideo + analiza lokalizacji + follow-up	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	samodzielnie przygotowuje przejrzystą, logiczną i zgodną z zasadami etycznymi AI kompletną mini- kampanię oferty nieruchomości	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	potrafi zaprezentować i uzasadnić swoje wybory.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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: 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, wyostrenie, 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.

Podczas szkolenia przewidziane są cztery przerwy 15 minutowe lunchowo- kawowe oraz dwie przerwy obiadowe trwające po 30 minut.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 18

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 AI w branży nieruchomości- rewolucja w praktyce	-	10-08-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 18 Inteligentny asystent agenta- Chat GPT i Copilot w praktyce (część 1)	-	10-08-2026	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 18 Przerwa lunchowo-kawowa	-	10-08-2026	11:00	11:15	00:15
4 z 18 Inteligentny asystent agenta- Chst GPT i Copilot w praktyce (część 2)	-	10-08-2026	11:15	12:15	01:00
5 z 18 AI w marketingu nieruchomości- Canva, HeyGen, OpusClip	-	10-08-2026	12:15	13:15	01:00
6 z 18 Przerwa obiadowa	-	10-08-2026	13:15	13:45	00:30
7 z 18 AI w marketingu nieruchomości- Canva, HeyGen, OpusClip	-	10-08-2026	13:45	14:45	01:00
8 z 18 Przerwa kawowa	-	10-08-2026	14:45	15:00	00:15
9 z 18 Fotografia i wizualizacja AI- staging, poprawa zdjęć, generowanie wnętrz	-	10-08-2026	15:00	16:00	01:00
10 z 18 AI w analizie lokalizacji i rynku	-	11-08-2026	09:00	10:00	01:00
11 z 18 Przerwa lunchowo-kawowa	-	11-08-2026	10:00	10:15	00:15
12 z 18 AI w obsłudze klienta + automatyzacje (Make, Zapier, CRM)	-	11-08-2026	10:15	11:45	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 18 Przerwa kawowa	-	11-08-2026	11:45	12:00	00:15
14 z 18 AI mobilnie w pracy agenta- telefon jako biuro w terenie	-	11-08-2026	12:00	13:00	01:00
15 z 18 Przerwa obiadowa	-	11-08-2026	13:00	13:30	00:30
16 z 18 Prawo, etyka i bezpieczeństwo AI w nieruchomościach	-	11-08-2026	13:30	14:15	00:45
17 z 18 Projekt końcowy- podsumowanie wiadomości	-	11-08-2026	14:15	15:15	01:00
18 z 18 Walidacja- test teoretyczny	-	11-08-2026	15:15	16:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 384,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 384,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	149,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	149,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

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.

Informacje dodatkowe

Walidacja szkolenia odbywa się przez osobę prowadzącą szkolenie (Jarosław Marciński) za pomocą testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie. Powyższy test potrwa 45 minut- 1 godzinę dydaktyczną.

Adres

ul. Pigwowa 7
87-100 Toruń
woj. kujawsko-pomorskie

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),

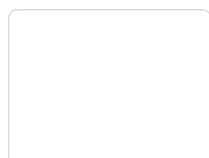
umożliwia prowadzenie pracy warsztatowej oraz ćwiczeń praktycznych.

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