



Kurs Nieruchomości – Kompletny System Startu. Od wiedzy do działania – szkolenie

Numer usługi 2026/03/01/208079/3371075

2 750,00 PLN brutto
 2 750,00 PLN netto
 85,94 PLN brutto/h
 85,94 PLN netto/h
 284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

AMBASADOR
 ROZWOJU
 WROCŁAWIA
 SOCJALNE
 BUDOWNICTWO
 SPOŁECZNE

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Usługa szkoleniowa
 📺 zdalna
 ⌚ 32:00 h
 📅 10.03.2026 do 10.03.2027

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do:

- **Właściciele firm oraz osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą**, które planują dywersyfikację przychodów, rozpoczęcie lub rozwój działalności w obszarze nieruchomości i doradztwa rynkowego.
- **Kadry zarządzającej oraz pracowników mikro, małych i średnich przedsiębiorstw**, w szczególności zatrudnionych na stanowiskach sprzedażowych, handlowych, doradczych oraz menedżerskich, chcących podnieść efektywność działań rynkowych firmy.
- **Pracowników sektora MŚP**, którzy w ramach rozwoju wewnątrz organizacji chcą nabyć nowe kompetencje umożliwiające zmianę ścieżki zawodowej (przekwalifikowanie) lub rozszerzenie zakresu obowiązków o profesjonalną obsługę rynku nieruchomości.
- **Osób przygotowujących się do założenia własnej działalności gospodarczej** w branży nieruchomości, posiadających gotowość do wdrożenia zdobytej wiedzy w praktyce biznesowej.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

100

Data zakończenia rekrutacji

09-03-2027

Forma prowadzenia usługi

zdalna

Liczba godzin usługi

32

Cel

Cel edukacyjny

Nabywanie wiedzy i praktycznych umiejętności do pracy w roli doradcy na rynku nieruchomości. Usługa przygotowuje do profesjonalnej analizy opłacalności, identyfikacji okazji rynkowych oraz skutecznej współpracy z inwestorami w celu rozwoju firmy lub otwarcia własnej działalności i zyskania przewagi rynkowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik definiuje role uczestników rynku, rozróżnia modele biznesowe inwestora i doradcy oraz identyfikuje ryzyka inwestycyjne („czerwone flagi”) na podstawie 59-stronicowego przewodnika rynkowego.</p> <p>Uczestnik samodzielnie pozyskuje oferty poza rynkiem otwartym oraz przeprowadza pełną analizę rentowności inwestycji (ROI/ROE) z wykorzystaniem profesjonalnego arkusza kalkulacyjnego.</p>	<p>Poprawne wskazanie min. 5 ryzyk dyskwalifikujących nieruchomości podczas analizy studium przypadku.</p>	<p>Analiza dowodów i deklaracji</p>
	<p>Przygotowanie pisemnej analizy potencjału wybranego rynku lokalnego pod kątem inwestycyjnym</p>	<p>Analiza dowodów i deklaracji</p>
	<p>Wyselekcjonowanie i merytoryczne uzasadnienie wyboru 3 realnych źródeł ofert off-market w regionie uczestnika.</p>	<p>Analiza dowodów i deklaracji</p>
<p>Uczestnik przygotowuje profesjonalną dokumentację ofertową dla inwestorów oraz opracowuje indywidualny plan wdrożenia nowej usługi do swojej działalności gospodarczej.</p>	<p>Poprawne wykonanie pełnej kalkulacji kosztów i zysków w arkuszu Excel dla konkretnego lokalu (min. 70% poprawności wyliczeń).</p>	<p>Analiza dowodów i deklaracji</p>
	<p>Przygotowanie kompletnej prezentacji inwestycyjnej (Pitch Deck) gotowej do przedstawienia partnerowi biznesowemu.</p> <p>Opracowanie indywidualnego, 30-dniowego planu pracy doradcy/inwestora, uwzględniającego cele operacyjne.</p>	<p>Prezentacja</p> <p>Prezentacja</p>

Cel biznesowy

Wprowadzenie nowej usługi doradztwa inwestycyjnego do oferty przedsiębiorstwa (w tym w ramach planowanej działalności gospodarczej uczestnika), co pozwoli na dywersyfikację źródeł przychodów oraz zwiększenie konkurencyjności na lokalnym rynku nieruchomości. Dzięki nabytej wiedzy uczestnik będzie mógł profesjonalnie obsługiwać inwestorów zewnętrznych, co wpłynie na wzrost obrotów, stabilność finansową biznesu oraz skuteczne wyjście z bezrobocia poprzez samozatrudnienie.

Effekt usługi

Wprowadzenie do oferty firmy nowej usługi w postaci profesjonalnego doradztwa inwestycyjnego na rynku nieruchomości. Uczestnik przygotowuje model biznesowy nowej usługi doradczej oraz opracowuje standard dokumentacji (arkusz analizy) gotowy do wykorzystania w działalności gospodarczej.

Kryteria weryfikacji:

1. Samodzielne przygotowanie arkusza analizy finansowej (ROI/ROE) dla realnej oferty rynkowej.
2. Opracowanie profesjonalnej oferty inwestycyjnej (Teaser/Pitch Deck).
3. **Pozytywna ocena merytoryczna prac przez trenera – wymagane poprawne wykonanie min. 70% założeń merytorycznych zawartych w wytycznych do zadań praktycznych.**

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi: Weryfikacja odbywa się poprzez indywidualną ocenę prac praktycznych przygotowanych przez uczestnika. Trener dokonuje analizy merytorycznej arkusza finansowego oraz oferty inwestycyjnej (Teasera) pod kątem poprawności obliczeń i kompletności danych. Potwierdzeniem nabycia kompetencji jest **pozytywny wynik walidacji (min. 70% poprawności)**, udokumentowany w protokole zaliczenia oraz wydanie imiennego zaświadczenia o ukończeniu usługi.

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

HARMONOGRAM I CZAS TRWANIA USŁUGI

- Liczba godzin: 32 godziny dydaktyczne (1h dydaktyczna = 45 minut).
- Struktura czasu:

Zajęcia teoretyczne (40%): 13 godzin dydaktycznych.

Zajęcia praktyczne (60%): 19 godzin dydaktycznych (obejmują samodzielną pracę z materiałami bonusowymi, kalkulatorami oraz wykonywanie zadań domowych do każdego modułu).

- Sposób liczenia czasu: Usługa realizowana jest w trybie zdalnym na platformie. Czas trwania obejmuje zapoznanie się z treściami lekcji, analizę obszernych materiałów dodatkowych (130 stron PDF) oraz czas niezbędny na poprawne wykonanie zadań praktycznych.

RAMOWY PROGRAM USŁUGI

MODUŁ 1: Fundamenty startu w nieruchomościach (4h)

- **Treści:** Kluczowe pojęcia rynkowe, różnice w rolach inwestora i pośrednika, analiza najczęstszych błędów poznawczych na starcie.
- **Praca z materiałem:** Analiza eksperckiego przewodnika rynkowego (59 stron) – identyfikacja ryzyk rynkowych.
- **Zadanie praktyczne:** Pisemna analiza wybranego rynku lokalnego pod kątem potencjału inwestycyjnego.

MODUŁ 2: Pozyskiwanie okazji inwestycyjnych i off-market (5h)

- **Treści:** 10 sprawdzonych źródeł okazji, budowanie przewagi konkurencyjnej, techniki dotarcia do ofert poza rynkiem otwartym.
- **Zadanie praktyczne:** Wyselekcjonowanie, opisanie i weryfikacja minimum 3 realnych źródeł ofert w regionie uczestnika.

MODUŁ 3: Wstępna analiza okazji – metoda „Szybki Start” (5h)

- **Treści:** Algorytm 10-minutowej analizy wstępnej, uproszczona wycena kosztów odświeżenia lokalu, szacowanie rentowności bazowej.
- **Zadanie praktyczne:** Wykonanie wstępnej kalkulacji zysku dla realnej oferty rynkowej znalezionej przez uczestnika.

MODUŁ 4: Zaawansowana analiza finansowa i audyt ryzyka (6h)

- **Treści:** Pełny model finansowy inwestycji, techniczna ocena nieruchomości, katalog „czerwonych flag” dyskwalifikujących ofertę.
- **Zadanie praktyczne:** Przygotowanie pełnego arkusza kosztów i zysków (ROI/ROE) dla konkretnego lokalu z uwzględnieniem kosztów transakcyjnych i podatkowych.

MODUŁ 5: Strategie finansowania i budowanie ofert dla partnerów (6h)

- **Treści:** Modele finansowania bez angażowania własnego kapitału, pozyskiwanie inwestorów, zasady konstrukcji ofert typu Pitch Deck.
- **Zadanie praktyczne:** Przygotowanie profesjonalnej prezentacji inwestycyjnej (Pitch Deck) gotowej do przedstawienia partnerowi biznesowemu.

MODUŁ 6: Strategia operacyjna i 30-dniowy plan wdrożenia (6h)

- **Treści:** Organizacja pracy doradcy, automatyzacja monitorowania ofert, budowa harmonogramu działań operacyjnych.
- **Zadanie praktyczne:** Opracowanie indywidualnego, 30-dniowego planu pracy jako doradca/inwestor.
- **Walidacja:** Proces weryfikacji wszystkich zadań domowych przez trenera i udzielenie merytorycznej informacji zwrotnej.

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 750,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 750,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	85,94 PLN
Koszt osobogodziny netto	85,94 PLN

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje komplet profesjonalnych materiałów dydaktycznych i narzędziowych w formie cyfrowej, przesyłanych drogą elektroniczną:

- **Przewodnik merytoryczny:** Autorskie opracowanie eksperckie (kompendium wiedzy, 59 stron) zawierające szczegółowe omówienie procesów inwestycyjnych, strategii rynkowych oraz analizy ryzyk.
- **Narzędzia analityczne:** Interaktywne arkusze kalkulacyjne do samodzielnego wykonywania zaawansowanych obliczeń rentowności (ROI, ROE), kosztorysowania remontów oraz prognozowania zysku z inwestycji.
- **Szablony dokumentów biznesowych:** Gotowe do wykorzystania wzory ofert dla inwestorów zewnętrznych (Teaser/Pitch Deck) oraz scenariusze rozmów.
- **Checklisty narzędziowe:** Arkusz weryfikacji „czerwonych flag” nieruchomości oraz edytowalny planer 30-dniowy do monitorowania postępów wdrożeniowych.
- **Case Studies:** Przykładowe analizy rzeczywistych ofert rynkowych służące jako wzorce do pracy własnej.

Warunki uczestnictwa

1. Status osoby pozostającej bez zatrudnienia (bezrobotnej lub biernej zawodowo), kwalifikującej się do otrzymania wsparcia na podniesienie kompetencji zawodowych.
2. Intencja podjęcia zatrudnienia lub rozpoczęcia działalności gospodarczej w sektorze nieruchomości/doradztwa inwestycyjnego.
3. Podstawowa umiejętność obsługi komputera oraz arkusza kalkulacyjnego niezbędna do realizacji zadań analitycznych.
4. Posiadanie urządzenia z dostępem do internetu i możliwością odczytu plików PDF.

Informacje dodatkowe

Forma wsparcia: Usługa realizowana jest w formie zdalnej (asynchronicznej/synchronicznej) z silnym naciskiem na mentoring i pracę własną uczestnika pod nadzorem trenera.

Walidacja: Proces walidacji efektów uczenia się jest wliczony w czas trwania usługi i odbywa się poprzez weryfikację zadań praktycznych przez eksperta.

Wsparcie po usłudze: Uczestnik ma możliwość jednorazowej konsultacji z trenerem w celu omówienia uwag do przygotowanych dokumentów wdrożeniowych.

Dostępność: Materiały są dostosowane do potrzeb osób z niepełnosprawnościami (standard WCAG w zakresie czytelności dokumentów PDF).

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

1. Usługa realizowana jest za pośrednictwem platformy edukacyjnej pod adresem: **www.arw360.pl**
2. **Wymagania sprzętowe:** Komputer lub urządzenie mobilne (laptop, tablet, smartfon) z dostępem do internetu.
3. **Połączenie z siecią:** Stabilne łącze internetowe o minimalnej prędkości 5 Mbps.
4. **Oprogramowanie:** Aktualna wersja przeglądarki internetowej (np. Google Chrome, Mozilla Firefox, Microsoft Edge, Safari) oraz oprogramowanie do odczytu plików PDF i obsługi arkuszy kalkulacyjnych (np. MS Excel, LibreOffice lub Google Sheets).
5. **Dostęp do usługi:** Po opłaceniu i zatwierdzeniu udziału w usłudze, uczestnik otrzymuje dostęp do panelu kursanta na stronie **www.arw360.pl**
6. **Wsparcie techniczne:** W razie problemów technicznych z logowaniem, uczestnik może skorzystać z pomocy technicznej dostępnej pod adresem e-mail podanym w danych kontaktowych dostawcy.

Kontakt



KATARZYNA GOCH

E-mail ambasador.dolnyslask@gmail.com

Telefon (+48) 573 270 830