



Patryk Rakowski HG
Projekt

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie – Skuteczna sprzedaż na lokalnym rynku: pozyskiwanie klientów, prezentacja oferty i finalizacja transakcji w warunkach wysokiej konkurencji. Budowanie relacji z klientami oraz prowadzenie trudnych rozmów sprzedażowych z zarządzaniem emocjami. Przeciwdziałanie mobbingowi i dyskryminacji.

Numer usługi 2026/03/10/198162/3392977

- 📍 Toruń
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 32:00 h
- 📅 14.09.2026 do 29.09.2026

4 768,00 PLN brutto
4 768,00 PLN netto
149,00 PLN brutto/h
149,00 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none"> • 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	10
Data zakończenia rekrutacji	10-09-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	32

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do skutecznej sprzedaży na lokalnym rynku poprzez rozwój umiejętności pozyskiwania klientów, prezentacji oferty, finalizacji transakcji oraz prowadzenia trudnych rozmów. Wspiera także kompetencje w zakresie zarządzania emocjami, budowania relacji oraz stosowania zasad równego traktowania, przeciwdziałania dyskryminacji i mobbingowi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik planuje i prowadzi działania pozyskiwania klientów w rynku nieruchomości.	uczestnik wskazuje źródła pozyskiwania klientów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uczestnik projektuje schemat rozmowy inicjującej kontakt	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik prowadzi rozmowy handlowe oraz rozmowy w sytuacjach trudnych z klientami	uczestnik reaguje na scenariusze trudnych rozmów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uczestnik formułuje komunikaty stanowcze i profesjonalne	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik przygotowuje i prezentuje ofertę nieruchomości w sposób uporządkowany i sprzedażowy	uczestnik przygotowuje strukturę oferty nieruchomości	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	opisuje elementy materiałów marketingowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje spójny proces sprzedażowy w pracy z klientem	uczestnik wskazuje etapy procesu sprzedaży, opisuje działania na każdym etapie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uczestnik prowadzi rozmowę sprzedażową według schematu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozpoznaje zjawiska dyskryminacji i mobbingu w środowisku pracy	identyfikuje poprawnie przykłady zachowań dyskryminacyjnych i mobbingowych w analizowanych case studies	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje różnice między konfliktem a mobbingiem	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje zasady równego traktowania w relacjach z klientami i zespołem	dobiera sposób komunikacji adekwatny do różnych typów klientów bez użycia stereotypów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	prezentuje właściwe reakcje w scenkach sytuacyjnych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik komunikuje się w sposób etyczny i oparty na szacunku	formułuje komunikaty zgodne z zasadami komunikacji asertywnej i inkluzywnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	unikaj sformułowań mogących naruszać zasady równego traktowania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

MODUŁ 1

Pozyskiwanie klientów i zarządzanie lejkiem sprzedażowym w biurze nieruchomości

Cel modułu

Rozwinięcie umiejętności systematycznego pozyskiwania klientów oraz uporządkowanie procesu prospectingu w biurze nieruchomości.

Zakres tematyczny

1. Specyfika rynku nieruchomości i źródła pozyskiwania klientów

- charakterystyka rynku sprzedaży i wynajmu nieruchomości
- najczęstsze źródła pozyskiwania klientów w branży nieruchomości
- aktywne i pasywne metody pozyskiwania klientów
- różnice między klientem sprzedającym, kupującym i wynajmującym

2. Prospecting w biurze nieruchomości

- planowanie działań prospectingowych
- budowanie bazy kontaktów potencjalnych klientów
- organizacja codziennej pracy prospectingowej
- mierzenie skuteczności działań prospectingowych

3. Rozmowa telefoniczna typu cold calling

- struktura rozmowy telefonicznej
- pierwsze sekundy rozmowy z potencjalnym klientem
- budowanie zainteresowania ofertą współpracy
- najczęstsze obiekcje klientów i sposoby reagowania

4. Kontakt bezpośredni z klientem

- inicjowanie relacji biznesowej
- przedstawianie oferty współpracy biura nieruchomości
- prowadzenie pierwszej rozmowy z właścicielem nieruchomości

5. Biały wywiad w pracy agenta nieruchomości

- źródła informacji o właścicielach i inwestorach
- analiza rynku lokalnego
- przygotowanie rozmowy z klientem na podstawie dostępnych danych

6. Lejek sprzedażowy w biurze nieruchomości

- etapy pracy z klientem
- kwalifikacja kontaktów sprzedażowych
- zarządzanie bazą klientów
- prognozowanie wyników sprzedaży

Część praktyczna modułu

- ćwiczenia rozmów telefonicznych
- symulacje rozmów z klientami
- budowa przykładowego lejka sprzedażowego
- analiza skuteczności działań prospectingowych

MODUŁ 2

Trudny klient i komunikacja w sytuacjach konfliktowych

Cel modułu

Rozwinięcie kompetencji komunikacyjnych w zakresie prowadzenia trudnych rozmów z klientami w sposób profesjonalny i skuteczny.

Zakres tematyczny

1. Psychologia relacji z klientem

- emocje klienta w procesie sprzedaży nieruchomości
- najczęstsze źródła napięcia w relacjach z klientem
- rola pośrednika jako osoby zarządzającej procesem sprzedaży

2. Mechanika trudnych rozmów

- struktura rozmowy w sytuacji konfliktowej
- zachowanie kontroli nad rozmową

- reagowanie na emocjonalne zachowania klientów

3. Komunikacja asertywna

- różnice między komunikacją uległą, agresywną i asertywną
- budowanie komunikatów stanowczych
- przekazywanie trudnych informacji klientowi

4. Rozmowy dotyczące spraw finansowych

- rozmowy o zaległościach czynszowych
- rozmowy o zmianie warunków współpracy
- komunikowanie decyzji właściciela nieruchomości

5. Stawianie granic w relacji biznesowej

- ochrona interesu właściciela nieruchomości
- ochrona interesu biura nieruchomości
- radzenie sobie z nadmiernymi oczekiwaniami klientów

Część praktyczna modułu

- scenki sytuacyjne z trudnymi klientami
- analiza reakcji uczestników
- ćwiczenia komunikacji asertywnej
- informacja zwrotna od trenera

MODUŁ 3

Prezentacja oferty nieruchomości

Cel modułu

Rozwinięcie umiejętności przygotowania profesjonalnej oferty nieruchomości oraz prowadzenia skutecznej prezentacji sprzedażowej.

Zakres tematyczny

1. Struktura oferty nieruchomości

- elementy profesjonalnej oferty sprzedaży
- kolejność prezentowania informacji
- moment przedstawienia ceny

2. Opis nieruchomości

- język korzyści w opisie oferty
- prezentowanie wartości nieruchomości
- budowanie atrakcyjnego opisu oferty

3. Materiały wizualne w ofercie nieruchomości

- rola zdjęć w procesie sprzedaży
- elementy graficzne w materiałach ofertowych
- czytelność i estetyka oferty

4. Wideo w prezentacji nieruchomości

- przygotowanie krótkiej prezentacji wideo
- struktura nagrania prezentującego nieruchomość
- wykorzystanie materiałów wideo w marketingu ofert

5. Prezentacja nieruchomości na żywo

- prowadzenie klienta podczas wizyty w nieruchomości
- narracja przestrzeni
- odpowiadanie na pytania klientów

Część praktyczna modułu

- przygotowanie przykładowej oferty nieruchomości
- symulacja prezentacji oferty
- analiza mocnych i słabych stron prezentacji

MODUŁ 4

Proces sprzedażowy według standardu firmy

Cel modułu

Zbudowanie spójnego procesu sprzedaży w biurze nieruchomości oraz uporządkowanie pracy zespołu.

Zakres tematyczny

1. Etapy procesu sprzedażowego

- pierwszy kontakt z klientem
- kwalifikacja klienta
- przygotowanie oferty
- prezentacja nieruchomości
- prowadzenie klienta do decyzji

2. Standard pierwszego kontaktu

- budowanie pierwszego wrażenia
- zbieranie informacji o potrzebach klienta
- kwalifikacja klientów

3. Prowadzenie klienta przez proces decyzyjny

- identyfikacja potrzeb klienta
- odpowiadanie na obiekcje
- finalizacja transakcji

4. Integracja działań sprzedażowych

- połączenie działań prospectingowych z ofertowymi
- zarządzanie procesem sprzedaży w zespole
- standaryzacja pracy biura nieruchomości

5. Budowa schematu pracy zespołu

- tworzenie firmowego procesu sprzedażowego
- podział ról w zespole sprzedaży
- monitorowanie skuteczności działań

Część praktyczna modułu

- opracowanie schematu procesu sprzedaży
- symulacje rozmów sprzedażowych
- przygotowanie planu wdrożenia procesu sprzedażowego w firmie

MODUŁ 5

Przeciwdziałanie dyskryminacji, mobbingowi oraz zasady etyki i równego traktowania w sprzedaży

Cel modułu

Rozwinięcie świadomości uczestnika w zakresie budowania bezpiecznego, etycznego i zgodnego z prawem środowiska pracy oraz relacji z klientami, z uwzględnieniem zasad równego traktowania i przeciwdziałania dyskryminacji oraz mobbingowi.

Zakres tematyczny

1. Podstawy prawne i definicje
2. definicja dyskryminacji, mobbingu i nierównego traktowania
3. przepisy prawa pracy i odpowiedzialność pracownika oraz pracodawcy
4. konsekwencje naruszeń w środowisku zawodowym

5. Równe traktowanie w relacjach z klientami
6. obsługa klienta bez uprzedzeń i stereotypów
7. dostosowanie komunikacji do różnych grup klientów
8. budowanie profesjonalnych i inkluzywnych relacji biznesowych
9. Przeciwdziałanie dyskryminacji i mobbingowi w zespole
10. rozpoznawanie niepożądanych zachowań w miejscu pracy
11. reagowanie na sytuacje naruszeń
12. budowanie kultury szacunku i współpracy w zespole
13. Komunikacja oparta na szacunku
14. język inkluzywny i neutralny
15. unikanie komunikatów mogących wywołać konflikt lub dyskomfort
16. zarządzanie emocjami w sytuacjach trudnych
17. Etyka w pracy agenta sprzedaży
18. kodeks etyki zawodowej
19. uczciwość w prezentowaniu oferty i relacji z klientem
20. odpowiedzialność za informacje przekazywane klientowi

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

Całe szkolenie trwa 32 godziny zegarowe:

w tym przerwy wynoszą **5 godzin 20 minut.**

Czas zajęć merytorycznych + walidacja to **26 godzin 40 minut**

Na zakończenie szkolenia zostanie przeprowadzona walidacja nabytych efektów uczenia się (test teoretyczny generowany automatycznie trwający 1 godzinę).

Wymagany poziom obecności na zajęciach min. 80 % czasu szkoleniowego.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 27

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; border-radius: 5px; display: inline-block;">1 z 27</div> Pozyskiwanie klientów w branży nieruchomości – źródła klientów, specyfika rynku, planowanie działań prospectingowych	Mateusz Kraśnicki	14-09-2026	09:00	10:20	01:20
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; border-radius: 5px; display: inline-block;">2 z 27</div> Przerwa kawowa	Mateusz Kraśnicki	14-09-2026	10:20	10:40	00:20

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 27 Cold calling w rynku nieruchomości – struktura rozmowy, pierwsze sekundy rozmowy, najczęstsze obiekcje klientów	Mateusz Kraśnicki	14-09-2026	10:40	12:00	01:20
4 z 27 Przerwa obiadowa	Mateusz Kraśnicki	14-09-2026	12:00	12:30	00:30
5 z 27 Biały wywiad w pracy agenta nieruchomości – analiza rynku lokalnego, przygotowanie rozmowy z klientem	Mateusz Kraśnicki	14-09-2026	12:30	14:10	01:40
6 z 27 Przerwa kawowa	Mateusz Kraśnicki	14-09-2026	14:10	14:30	00:20
7 z 27 Warsztat prospectingowy – ćwiczenia rozmów telefonicznych i bezpośrednich	Mateusz Kraśnicki	14-09-2026	14:30	17:00	02:30
8 z 27 Psychologia relacji z klientem – emocje w procesie sprzedaży nieruchomości	Mateusz Kraśnicki	15-09-2026	09:00	10:20	01:20
9 z 27 Przerwa kawowa	Mateusz Kraśnicki	15-09-2026	10:20	10:40	00:20
10 z 27 Mechanika trudnych rozmów z klientami – struktura rozmowy konfliktowej	Mateusz Kraśnicki	15-09-2026	10:40	12:00	01:20

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 27 Przerwa obiadowa	Mateusz Kraśnicki	15-09-2026	12:00	12:50	00:50
12 z 27 Komunikacja asertywna w relacjach biznesowych, komunikacja w zespole pojęcie mobbingu, dyskryminacji. Zasady równego traktowania	Mateusz Kraśnicki	15-09-2026	12:50	14:10	01:20
13 z 27 Przerwa kawowa	Mateusz Kraśnicki	15-09-2026	14:10	14:30	00:20
14 z 27 Przeciwdziałanie dyskryminacji i mobbingowi w zespole rozpoznawanie niepożądanych zachowań w miejscu pracy reagowanie na sytuacje naruszeń budowanie kultury szacunku i współpracy w zespole	Mateusz Kraśnicki	15-09-2026	14:30	17:00	02:30
15 z 27 Struktura profesjonalnej oferty nieruchomości	Mateusz Kraśnicki	28-09-2026	09:00	10:20	01:20
16 z 27 Przerwa kawowa	Mateusz Kraśnicki	28-09-2026	10:20	10:40	00:20
17 z 27 Tworzenie materiałów wizualnych i graficznych w ofercie nieruchomości	Mateusz Kraśnicki	28-09-2026	10:40	12:00	01:20
18 z 27 Przerwa obiadowa	Mateusz Kraśnicki	28-09-2026	12:00	12:50	00:50

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 27 Wideo w prezentacji nieruchomości – przygotowanie materiału promocyjnego	Mateusz Kraśnicki	28-09-2026	12:50	14:10	01:20
20 z 27 Przerwa kawowa	Mateusz Kraśnicki	28-09-2026	14:10	14:30	00:20
21 z 27 Warsztat prezentacji oferty nieruchomości	Mateusz Kraśnicki	28-09-2026	14:30	17:00	02:30
22 z 27 Etapy procesu sprzedaży w biurze nieruchomości	Mateusz Kraśnicki	29-09-2026	08:00	10:20	02:20
23 z 27 Przerwa kawowa	Mateusz Kraśnicki	29-09-2026	10:20	10:40	00:20
24 z 27 Kwalifikacja klienta i prowadzenie rozmowy sprzedażowej	Mateusz Kraśnicki	29-09-2026	10:40	12:00	01:20
25 z 27 Przerwa obiadowa	Mateusz Kraśnicki	29-09-2026	12:00	12:50	00:50
26 z 27 Integracja procesu sprzedażowego w biurze nieruchomości	Mateusz Kraśnicki	29-09-2026	12:50	15:00	02:10
27 z 27 Walidacja-test teoretyczny generowany automatycznie	-	29-09-2026	15:00	16:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny

Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 768,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 768,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	149,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	149,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mateusz Kraśnicki

Trener sprzedaży, mentor i ekspert od budowania relacji w biznesie. Od ponad 18 lat pracuje na własnych schematach sprzedaży i komunikacji, rozwijanych zarówno w branży odszkodowawczej, nieruchomości, jak i OZE. Prowadzi programy szkoleniowe i mentoringowe, które zwiększają skuteczność handlowców, pomagają prezentować ofertę w sposób angażujący oraz podnoszą umiejętności negocjacyjne. Pracował z zespołami generującymi wielomilionowe obroty. Uważa, że relacja buduje sprzedaż, a skuteczna komunikacja to fundament w branży nieruchomości, gdzie decyzje zakupowe są wysokowartościowe i emocjonalne.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają autorskie materiały Mateusza Kraśnickiego 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

ul. Pigwowa 9
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:

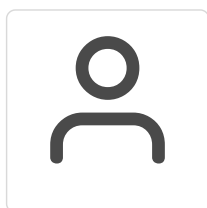
- wyposażona w miejsca siedzące i stoły dla uczestników,
- zapewnia odpowiednie oświetlenie oraz wentylację,
- wyposażona w sprzęt multimedialny niezbędny do realizacji szkolenia (m.in. rzutnik lub ekran, komputer),
- umożliwia prowadzenie pracy warsztatowej oraz ćwiczeń praktycznych.

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

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Istnieje możliwość dostosowania warunków udziału w szkoleniu do indywidualnych potrzeb uczestników.

Kontakt



KATARZYNA RAKOWSKA

E-mail rakowska.hgprojekt@gmail.com

Telefon (+48) 662 749 869