



## Akademia Nieruchomości – sprzedaż, wynajem i przygotowanie oferty w praktyce

Numer usługi 2026/03/19/121120/3418530

8 100,00 PLN brutto

8 100,00 PLN netto

202,50 PLN brutto/h

202,50 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

POLSKI INSTYTUT  
TRENINGU  
MENTALNEGO  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

554 oceny

📄 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna w czasie rzeczywistym

🕒 40:00 h

📅 01.07.2026 do 31.07.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Identyfikatory projektów</b>	Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Nowy start w Małopolsce z EURESEM, FELB.06.08-IZ.00-0083/24, Kierunek - Rozwój, Akademia HR
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Usługa skierowana jest do osób, które chcą zdobyć praktyczne kompetencje w zakresie sprzedaży i wynajmu nieruchomości oraz przygotowania profesjonalnej oferty.</p> <p>Uczestnikami szkolenia są w szczególności:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• osoby planujące rozpoczęcie działalności lub pracy na rynku nieruchomości</li><li>• osoby zainteresowane sprzedażą lub wynajmem nieruchomości</li><li>• przedsiębiorcy oraz osoby prowadzące działalność gospodarczą</li><li>• osoby chcące zdobyć praktyczne umiejętności w zakresie przygotowania i prezentacji ofert nieruchomości</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	9
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	30-06-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	40

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem usługi jest przygotowanie uczestników do samodzielnego działania na rynku nieruchomości w zakresie sprzedaży i wynajmu. Szkolenie rozwija praktyczne kompetencje związane z przygotowaniem oferty, prezentacją nieruchomości oraz podstawami dokumentacji i umów, umożliwiając sprawne i profesjonalne prowadzenie działań w tym obszarze, zwiększając skuteczność sprzedaży i jakość przygotowania ofert.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik przygotowuje ofertę sprzedaży i wynajmu nieruchomości.	Kryteria weryfikacji: identyfikuje elementy oferty, tworzy poprawny opis nieruchomości.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik prezentuje nieruchomość oraz przygotowuje materiały wizualne.	Kryteria weryfikacji: dobiera sposób prezentacji, wykonuje podstawowe zdjęcia lub materiały wideo.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje podstawowe zasady sprzedaży i wynajmu nieruchomości.	Kryteria weryfikacji: rozpoznaje etapy procesu sprzedaży i wynajmu, dobiera odpowiednie działania.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik rozpoznaje podstawowe elementy dokumentacji i umów.	Kryteria weryfikacji: identyfikuje elementy umów oraz podstawowe zapisy formalne.	Test teoretyczny
Uczestnik organizuje proces przygotowania i prezentacji oferty nieruchomości.	Kryteria weryfikacji: planuje działania związane z przygotowaniem oferty i jej publikacją.	Obserwacja w warunkach symulowanych

# 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. Podstawy rynku nieruchomości (6 godz.)

Zasady funkcjonowania rynku nieruchomości, podstawowe pojęcia oraz uczestnicy procesu sprzedaży i wynajmu.

### Moduł 2. Sprzedaż nieruchomości w praktyce (8 godz.)

Etapy procesu sprzedaży, kontakt z klientem oraz przygotowanie do prowadzenia transakcji.

### Moduł 3. Wynajem nieruchomości (6 godz.)

Zasady wynajmu, przygotowanie oferty oraz obsługa klienta w procesie najmu.

### Moduł 4. Dokumentacja i elementy umów (6 godz.)

Podstawowe zapisy umów, bezpieczeństwo formalne oraz dokumentacja związana z transakcjami.

### Moduł 5. Przygotowanie oferty nieruchomości (6 godz.)

Tworzenie ogłoszeń, opisów oraz przygotowanie oferty do publikacji.

### Moduł 6. Wizualna prezentacja nieruchomości (4 godz.)

Podstawy wykonywania zdjęć oraz przygotowanie materiałów wizualnych, w tym krótkich form wideo.

### Moduł 7. Praktyka i zastosowanie (4 godz.)

Ćwiczenia praktyczne, analiza przypadków oraz przygotowanie własnej oferty nieruchomości.

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	8 100,00 PLN

<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	8 100,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	202,50 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	202,50 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują materiały dydaktyczne opracowane przez trenera, obejmujące zagadnienia poruszane podczas zajęć. Materiały zawierają uporządkowane treści szkoleniowe, przykłady praktyczne oraz wzory dokumentów i elementów ofert nieruchomości.

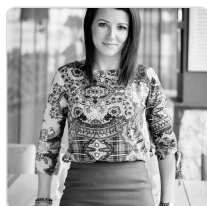
Materiały wspierają utrwalenie wiedzy oraz umożliwiają jej zastosowanie w praktyce, w szczególności w zakresie przygotowania i prezentacji ofert sprzedaży i wynajmu.

## Warunki techniczne

Szkolenie realizowane jest w sali szkoleniowej wyposażonej w stanowiska dla uczestników, sprzęt multimedialny (komputer, projektor lub ekran) oraz dostęp do materiałów szkoleniowych.

W przypadku realizacji usługi w formie zdalnej uczestnicy powinni posiadać komputer lub urządzenie mobilne z dostępem do Internetu oraz możliwość korzystania z narzędzi umożliwiających udział w szkoleniu online, w tym mikrofon i kamerę.

## Kontakt



**SYLWIA CHYŁEK**

**E-mail** sylwia@dobrzewyszkoleni.pl

**Telefon** (+48) 729 835 005