



LinkedIn w sprzedaży nieruchomości – budowanie marki osobistej, pozyskiwanie klientów i zwiększanie konkurencyjności na rynku lokalnym

Numer usługi 2026/03/30/198162/3448291

4 800,00 PLN brutto
4 800,00 PLN netto
300,00 PLN brutto/h
300,00 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Patryk Rakowski HG
Projekt

Brak ocen dla tego dostawcy

- Toruń
- Usługa szkoleniowa
- mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
- 16:00 h
- 17.08.2026 do 28.09.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób pracujących w środowisku biznesowym, które w swojej codziennej pracy funkcjonują pod presją czasu, wyników, odpowiedzialności oraz intensywnych interakcji zawodowych. Grupę docelową stanowią w szczególności: Grupa docelowa usługi właściciele firm i przedsiębiorcy, menedżerowie, kierownicy zespołów oraz liderzy projektów, specjaliści i pracownicy operacyjni mający częsty kontakt z klientami, kontrahentami lub współpracownikami, osoby odpowiedzialne za prowadzenie rozmów biznesowych, negocjacje, ustalanie warunków współpracy oraz rozwiązywanie sytuacji problemowych, osoby przygotowujące się do objęcia ról liderek lub koordynacyjnych. Szkolenie dedykowane jest uczestnikom, którzy chcą: rozwijać kompetencje komunikacyjne w sytuacjach podwyższonego napięcia, lepiej radzić sobie z presją i wymaganiami środowiska zawodowego, zwiększyć skuteczność rozmów prowadzonych w warunkach stresu, wzmocnić profesjonalizm i pewność w codziennych relacjach zawodowych

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

14-07-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

16

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji uczestnika w zakresie praktycznego wykorzystania platformy LinkedIn w sprzedaży nieruchomości. Uczestnik nauczy się budować profesjonalny wizerunek, tworzyć angażujące treści oraz pozyskiwać klientów poprzez działania w mediach społecznościowych. Zdobyte umiejętności pozwolą zwiększyć widoczność na rynku lokalnym, poprawić skuteczność sprzedażową oraz budować przewagę konkurencyjną w branży nieruchomości.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wykorzystuje LinkedIn do działań sprzedażowych	tworzy i optymalizuje profil	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wykorzystuje funkcje platformy w praktyce	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik buduje profesjonalny wizerunek	przygotowuje kompletny profil	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	dostosowuje komunikację do odbiorców	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik tworzy treści marketingowe	opracowuje tematy i wpisy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	dobiera odpowiednie formaty publikacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik planuje działania marketingowe	przygotowuje harmonogram publikacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	analizuje skuteczność działań	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje LinkedIn do pozyskiwania klientów	buduje sieć kontaktów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	inicjuje relacje biznesowe	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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

PROGRAM SZKOLENIA (MODUŁY)

MODUŁ 1 – LinkedIn jako narzędzie sprzedaży na rynku lokalnym

- specyfika platformy LinkedIn
- różnice: profil osobisty vs strona firmowa
- rola LinkedIn w sprzedaży nieruchomości

MODUŁ 2 – Budowanie profesjonalnego profilu

- elementy skutecznego profilu
- optymalizacja pod kątem klientów
- budowanie wizerunku eksperta

MODUŁ 3 – Obsługa platformy i funkcje LinkedIn

- wyszukiwanie klientów
- budowanie sieci kontaktów
- rekomendacje i interakcje
- analiza danych

MODUŁ 4 – Tworzenie treści sprzedażowych

- język korzyści
- storytelling w sprzedaży nieruchomości
- dobór tematów i planowanie treści

MODUŁ 5 – Strategia komunikacji i publikacji

- harmonogram publikacji
- budowanie zaangażowania
- analiza wyników działań

MODUŁ 6 – Wdrożenie i rozwój działań

- analiza publikacji
- optymalizacja działań
- rozwój kompetencji marketingowych

Metoda pracy na szkoleniu to: ćwiczenia, wykład interaktywny, metody aktywizujące uczestników- dyskusja moderowana, zadania problemowe, swobodne rozmowy- dzielenie się doświadczeniami.

Liczba godzin usługi jest liczona wg. godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 45 minut) - łącznie 16 godzin dydaktycznych.

Na zakończenie szkolenia zostanie przeprowadzona walidacja nabytych efektów uczenia się (test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie trwający 60 minut). Przerwy nie wliczają się do czasu szkolenia. Wymagany poziom obecności na zajęciach min. 80 % czasu szkoleniowego.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 14

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 14 LinkedIn jako narzędzie sprzedaży na rynku lokalnym	Anna Romanowska	17-08-2026	09:00	10:00	01:00	Tak
2 z 14 Przerwa kawowa	Anna Romanowska	17-08-2026	10:00	10:15	00:15	Tak
3 z 14 Budowanie profesjonalnego profilu	Anna Romanowska	17-08-2026	10:15	11:15	01:00	Tak
4 z 14 Obsługa platformy i funkcje LinkedIn	Anna Romanowska	17-08-2026	11:15	12:15	01:00	Tak
5 z 14 Przerwa kawowo-lunchowa	Anna Romanowska	17-08-2026	12:15	12:30	00:15	Tak
6 z 14 Warsztat praktyczny – profil i funkcje	Anna Romanowska	17-08-2026	12:30	13:30	01:00	Tak

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
7 z 14 Tworzenie treści sprzedażowych	Anna Romanowska	18-08-2026	09:00	10:00	01:00	Tak
8 z 14 Przerwa kawowa	Anna Romanowska	18-08-2026	10:00	10:15	00:15	Tak
9 z 14 Strategia komunikacji i publikacji	Anna Romanowska	18-08-2026	10:15	11:15	01:00	Tak
10 z 14 Przerwa kawowo-lunchowa	Anna Romanowska	18-08-2026	11:15	11:45	00:30	Tak
11 z 14 Wdrożenie i rozwój działań	Anna Romanowska	18-08-2026	11:45	13:45	02:00	Tak
12 z 14 Analiza profili LinkedIn uczestników i rekomendacje optymalizacyjne	Anna Romanowska	24-08-2026	09:00	10:00	01:00	Nie
13 z 14 Omawianie publikacji i doskonalenie treści sprzedażowych w praktyce	Anna Romanowska	07-09-2026	09:00	10:00	01:00	Nie
14 z 14 Wdrożenie działań na LinkedIn, konsultacje indywidualne oraz walidacja efektów szkolenia	-	14-09-2026	09:00	11:00	02:00	Nie

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 800,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	300,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	300,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Romanowska

Anna Romanowska posiada praktyczne i szerokie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń oraz prelekcji związanych z wykorzystaniem LinkedIn w biznesie, szczególnie w kontekście marketingu B2B, budowania marki oraz komunikacji eksperckiej.

Jej kompetencje obejmują kluczowe obszary pracy z LinkedIn, zgodne z aktualnymi standardami rynkowymi:

- budowanie marki osobistej i eksperckiej na LinkedIn, tworzenie i optymalizacja profilu osobistego,
- prowadzenie i rozwój profili firmowych
- programy employee advocacy – angażowanie pracowników jako ambasadorów marki,
- wykorzystanie LinkedIn w marketingu B2B
- budowanie marki pracodawcy - employer branding w praktyce

Zakres ten odpowiada pełnemu spektrum działań na platformie – od fundamentów (profil, obecność) po działania strategiczne i sprzedażowe czyli pozyskiwanie klientów i partnerów biznesowych.

W ostatnim okresie (2025–2026) Anna Romanowska:

prowadziła liczne prelekcje dla środowisk biznesowych i instytucjonalnych, m.in.:

Izby Przemysłowo-Handlowej

Biznes Klub Polska

Przedsiębiorczy Krąg

Kamienica Inicjatyw

Lokalne Grupy Działania

Forum Organizacji Pozarządowych

realizowała wystąpienia w cyklach biznesowych (np. „Popołudniowa Kawa Biznesu”) dotyczące: marketingu B2B

organizacji eventów w B2B

Świadczy to o regularnej pracy z różnorodnymi grupami odbiorców: przedsiębiorcami, organizacjami pozarządowymi, środowiskiem MŚP oraz społecznościami lokalnym

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają prezentacje oraz materiały szkoleniowe użyte na szkoleniu oraz dodatkowe materiały wzmacniające i pogłębiające wiedzę tematyczną szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Urządzenie elektroniczne (tablet, laptop, telefon) z dostępem do internetu

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.

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

a) platforma: clickmeeting

b) minimalne wymagania sprzętowe:

komputer stacjonarny, laptop, tablet lub inne urządzenie mobilne;

głośniki i mikrofon - wbudowane, wejście USB lub bezprzewodowe Bluetooth;

kamerka internetowa - wbudowana lub wejście USB;

system operacyjny - macOS, Windows 10, Windows 8 lub 8.1, Windows 7, Ubuntu 12.04 lub wyższy;

c) minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego:

- połączenie internetowe - szerokopasmowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G lub 4G / LTE)

d) przeglądarki:

Windows: Internet Explorer 11+

macOS: Safari 7+

Firefox 27+

Linux: Firefox 27+

Chrome 30+

Edge 12+

Chrome 30+

Firefox 27+

Chrome 30+

d) niezbędne oprogramowanie:

- materiały będą udostępniane między innymi w formatach: .pdf, .doc, .odt; do ich odczytania będą potrzebne programy - odpowiednio:

Adobe

Acrobat Reader, Microsoft Word lub OpenOffice lub LibreOffice.

Adres

Toruń 9

89-100 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