



Unico Design: Home Stager PRO – od stylizacji wnętrz do pierwszych klientów. Szkolenie przygotowujące do tworzenia i rozwijania usług w branży nieruchomości.

Numer usługi 2026/04/13/160223/3481352

6 642,00 PLN brutto
 5 400,00 PLN netto
 123,00 PLN brutto/h
 100,00 PLN netto/h
 250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

424 oceny

📍 Katowice

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🕒 54:00 h

📅 11.05.2026 do 20.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób zainteresowanych przygotowaniem nieruchomości do sprzedaży i wynajmu oraz rozwijaniem działalności w branży stylizacji i projektowania wnętrz. W szczególności do pośredników, agentów i zarządców nieruchomości chcących podnosić wartość rynkową ofert, architektów, projektantów i dekoratorów wnętrz poszerzających zakres usług o home staging, inwestorów i flipperów nieruchomości zwiększających rentowność inwestycji, właścicieli mieszkań na wynajem, hoteli i apartamentów pragnących poprawić atrakcyjność obiektów, a także specjalistów z branży deweloperskiej oraz osób indywidualnych poszukujących nowej, kreatywnej ścieżki zawodowej związanej z rynkiem nieruchomości i stylizacją wnętrz.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

6

Data zakończenia rekrutacji

10-05-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

54

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

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego i skutecznego realizowania usług home stagingowych – od analizy przestrzeni, przez planowanie stylizacji i przygotowanie materiałów promocyjnych, aż po współpracę z fotografem i prezentację nieruchomości. Usługa prowadzi do stworzenia oferty usługowej, zaplanowania działań marketingowych oraz zastosowania technik stylizacji wnętrz z uwzględnieniem budżetu, ergonomii i zasad kompozycji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą na temat procesu home stagingu	- wymienia etapy procesu home stagingu	Wywiad ustrukturyzowany
	- wymienia podstawowe zasady ergonomii i kompozycji przestrzeni	Wywiad ustrukturyzowany
	- wymienia sposoby optycznego powiększania i strefowania wnętrza	Wywiad ustrukturyzowany
Dobiera kolory, wyposażenie i akcenty stylizacyjne z uwzględnieniem przykładowej inwestycji	- projektuje przykładową paletę kolorystyczną i moodboard w programie Canva	Analiza dowodów i deklaracji
	- wskazuje zasady stylizacji dla różnych pomieszczeń (room by room)	Wywiad ustrukturyzowany
	- opisuje techniki declutteringu przykładowego wnętrza	Wywiad ustrukturyzowany
Planuje stylizację przykładowej inwestycji oraz przygotowuje listę zakupową	- opracowuje listę zakupową uwzględniającą funkcje pomieszczeń	Wywiad ustrukturyzowany
	- określa budżet i priorytety zakupowe	Wywiad ustrukturyzowany
	- wskazuje działania organizacyjne przygotowania mieszkania do stylizacji	Wywiad ustrukturyzowany
Wykonuje stylizację mieszkania i współpracuje przy sesji zdjęciowej nieruchomości.	- ustawia meble i dekoracje zgodnie z planem i zasadami home stagingu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
		Wywiad swobodny
	- proponuje dodatkowe tekstylia, oświetlenie i dodatki dopasowane do charakteru wnętrza	Wywiad ustrukturyzowany
	- współpracuje z fotografem, proponując ujęcia i kadry	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
		Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opracowuje ofertę usług home stagingowych oraz przygotowuje plan rozwoju i wdrożenia.	- opisuje modele wyceny i zakres usług w zależności od rodzaju klienta (klient indywidualny / inwestor)	Wywiad ustrukturyzowany
	- przedstawia różnice w obsłudze klienta indywidualnego i inwestora	Wywiad ustrukturyzowany
	- przygotowuje strukturę oferty home stagera	Analiza dowodów i deklaracji
Planuje działania promujące usługi home stagingowe w mediach społecznościowych.	- opracowuje własne BIO home stagera na potrzeby mediów społecznościowych	Analiza dowodów i deklaracji
	- tworzy mini-plan treści oparty na czterech filarach komunikacji	Analiza dowodów i deklaracji
	- przygotowuje przykładowy materiał promujący inwestycję (rolka video)	Analiza dowodów i deklaracji

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

Dzień 1: Fundamenty home stagingu i stylizacji wnętrz

Moduł 1 – Wprowadzenie do home stagingu (teoria)

- czym jest home staging i jego rola w sprzedaży oraz wynajmie nieruchomości
- różnice między home stagingiem, aranżacją i projektowaniem wnętrz
- znaczenie pierwszego wrażenia i emocji w odbiorze nieruchomości

Moduł 2 – Podstawy pracy z przestrzenią (teoria)

- etapy przygotowania nieruchomości: decluttering, depersonalizacja, naprawy
- znaczenie światła, koloru, zapachu i dodatków
- podstawy ergonomii i układu funkcjonalnego

Moduł 3 – Podsumowanie dnia (teoria)

- utrwalenie kluczowych zagadnień
- omówienie przykładów zastosowania

Dzień 2: Psychologia pierwszego wrażenia i stylizacja

Moduł 1 – Psychologia decyzji zakupowych (teoria)

- znaczenie pierwszych 7 sekund w odbiorze oferty
- emocje jako czynnik wpływający na decyzje klientów
- budowanie efektu WOW i sceny wejściowej

Moduł 2 – Zasady stylizacji wnętrz (teoria)

- praca światłem, kolorem i detalem
- trójkąt stylizacyjny i rytm wizualny
- focal point, zasada jedności i kontrastu

Moduł 3 – Utrwalenie wiedzy (praktyka)

- analiza przykładów wnętrz
- identyfikacja błędów stylizacyjnych

Dzień 3: Stylizacja i fotografia wnętrz

Moduł 1 – Aranżacja i stylizacja przestrzeni (teoria)

- różnice między aranżacją a stylizacją
- dobór mebli, materiałów i dodatków
- projektowanie funkcjonalnej przestrzeni

Moduł 2 – Przygotowanie do sesji zdjęciowej (teoria)

- przygotowanie wnętrza do zdjęć i nagrań
- znaczenie fotografii wnętrz w sprzedaży
- podstawy kompozycji kadru

Moduł 3 – Analiza materiałów wizualnych (praktyka)

- ocena zdjęć wnętrz
- identyfikacja elementów wpływających na odbiór

Dzień 4: Praktyczna stylizacja wnętrz

Moduł 1 – Praca na realnej przestrzeni (praktyka)

- analiza przestrzeni i identyfikacja zmian
- planowanie stylizacji wnętrza

Moduł 2 – Realizacja stylizacji (praktyka)

- przygotowanie wnętrza zgodnie z zasadami home stagingu
- tworzenie kompozycji i ustawienie dodatków

Moduł 3 – Omówienie efektów (praktyka)

- analiza wykonanych stylizacji
- wnioski i rekomendacje

Dzień 5: Biznes home stagera – podstawy

Moduł 1 – Model biznesowy usług (teoria)

- przejście od pasji do działalności
- źródła przychodu i formy usług
- określenie klienta idealnego

Moduł 2 – Wycena i oferta (teoria)

- zasady wyceny usług
- tworzenie pakietów usług
- komunikacja wartości i rozmowy o cenie

Moduł 3 – Ćwiczenia ofertowe (praktyka)

- tworzenie elementów oferty
- analiza propozycji uczestników

Dzień 6: Organizacja pracy i marka osobista

Moduł 1 – Proces współpracy z klientem (teoria)

- etapy obsługi klienta
- znaczenie briefu, umowy i kosztorysu
- organizacja pracy projektowej

Moduł 2 – Narzędzia i marka osobista (teoria)

- narzędzia wspierające pracę home stagera
- budowanie portfolio
- pozycjonowanie i wyróżnienie na rynku

Moduł 3 – Analiza portfolio (praktyka)

- przegląd przykładów
- ocena i rekomendacje

Dzień 7: Tworzenie oferty i plan działania

Moduł 1 – Projektowanie własnej oferty (praktyka)

- definiowanie zakresu usługi
- określenie efektu końcowego
- dopasowanie oferty do klienta

Moduł 2 – Plan wdrożenia (praktyka)

- tworzenie planu działania po szkoleniu
- określenie celów biznesowych

Moduł 3 – Konsultacje indywidualne (praktyka)

- dopracowanie ofert
- indywidualne wskazówki

Dzień 8: Social media i rozwój marki

Moduł 1 – Kanały komunikacji (teoria)

- wybór platform komunikacji
- dopasowanie kanałów do modelu biznesowego
- podstawy strategii komunikacji

Moduł 2 – Tworzenie treści (praktyka)

- estetyka publikowanych treści
- planowanie publikacji
- tworzenie komunikatów marketingowych

Moduł 3 – Budowanie zaangażowania (praktyka)

- interakcja z odbiorcami
- rozwój marki osobistej

Walidacja efektów uczenia się | Wywiad ustrukturyzowany, analiza dowodów i deklaracji

- Szkolenie prowadzone jest w grupach od 3 do 6 osób.
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 80% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 54 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika w części stacjonarnej: lista obecności. W części zdalnej w czasie rzeczywistym: wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.
- Zajęcia praktyczne: 22 godziny dydaktyczne / zajęcia teoretyczne: 32 godziny dydaktyczne.
- Przerwy nie wliczają się do godzin usługi.
- Usługa ma charakter mieszany: 7 godzin odbywa się stacjonarnie, 47 godzin zdalnie w czasie rzeczywistym.
- Część online odbywa się w czasie rzeczywistym zgodnie ze Standardem Usług Zdalnego Uczenia się (SUZ).

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 33

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 33 Dzień 1. Moduł 1. Wprowadzenie do home stagingu (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	11-05-2026	08:30	10:30	02:00	Nie
2 z 33 Dzień 1. Moduł 2. Podstawy pracy z przestrzenią (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	11-05-2026	10:30	12:30	02:00	Nie
3 z 33 Dzień 1. Przerwa	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	11-05-2026	12:30	12:45	00:15	Nie

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
4 z 33 Dzień 1. Moduł 3. Podsumowanie dnia (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	11-05-2026	12:45	13:45	01:00	Nie
5 z 33 Dzień 2. Moduł 1. Psychologia decyzji zakupowych (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	12-05-2026	08:30	10:30	02:00	Nie
6 z 33 Dzień 2. Moduł 2. Zasady stylizacji wnętrz (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	12-05-2026	10:30	12:30	02:00	Nie
7 z 33 Dzień 2. Przerwa	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	12-05-2026	12:30	12:45	00:15	Nie
8 z 33 Dzień 2. Moduł 3. Utrwalenie wiedzy (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	12-05-2026	12:45	13:45	01:00	Nie
9 z 33 Dzień 3. Moduł 1. Aranżacja i stylizacja przestrzeni (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	13-05-2026	08:30	10:30	02:00	Nie

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
10 z 33 Dzień 3. Moduł 2. Przygotowanie do sesji zdjęciowej (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	13-05-2026	10:30	12:30	02:00	Nie
11 z 33 Dzień 3. Przerwa	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	13-05-2026	12:30	12:45	00:15	Nie
12 z 33 Dzień 3. Moduł 3. Analiza materiałów wizualnych (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	13-05-2026	12:45	13:45	01:00	Nie
13 z 33 Dzień 4. Moduł 1. Praca na realnej przestrzeni (praktyka)	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	14-05-2026	08:30	10:30	02:00	Tak
14 z 33 Dzień 4. Moduł 2. Realizacja stylizacji (praktyka)	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	14-05-2026	10:30	12:30	02:00	Tak
15 z 33 Dzień 4. Przerwa	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	14-05-2026	12:30	12:45	00:15	Tak
16 z 33 Dzień 4. Moduł 3. Omówienie efektów (praktyka)	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	14-05-2026	12:45	14:00	01:15	Tak

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
17 z 33 Dzień 5. Moduł 1. Model biznesowy usług (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	15-05-2026	08:30	10:30	02:00	Nie
18 z 33 Dzień 5. Moduł 2. Wycena i oferta (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	15-05-2026	10:30	12:45	02:15	Nie
19 z 33 Dzień 5. Przerwa	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	15-05-2026	12:45	13:00	00:15	Nie
20 z 33 Dzień 5. Moduł 3. Ćwiczenia ofertowe (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	15-05-2026	13:00	13:45	00:45	Nie
21 z 33 Dzień 6. Moduł 1. Proces współpracy z klientem (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	18-05-2026	08:30	10:30	02:00	Nie
22 z 33 Dzień 6. Moduł 2. Narzędzia i marka osobista (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	18-05-2026	10:30	12:30	02:00	Nie

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
23 z 33 Dzień 6. Przerwa	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	18-05-2026	12:30	12:45	00:15	Nie
24 z 33 Dzień 6. Moduł 3. Analiza portfolio (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	18-05-2026	12:45	13:45	01:00	Nie
25 z 33 Dzień 7. Moduł 1. Projektowanie własnej oferty (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	19-05-2026	08:30	10:30	02:00	Nie
26 z 33 Dzień 7. Moduł 2. Plan wdrożenia (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	19-05-2026	10:30	12:30	02:00	Nie
27 z 33 Dzień 7. Przerwa	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	19-05-2026	12:30	12:45	00:15	Nie
28 z 33 Dzień 7. Moduł 3. Konsultacje indywidualne (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	19-05-2026	12:45	13:45	01:00	Nie

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
29 z 33 Dzień 8. Moduł 1. Kanały komunikacji (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	20-05-2026	08:30	10:30	02:00	Nie
30 z 33 Dzień 8. Moduł 2. Tworzenie treści (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	20-05-2026	10:30	12:30	02:00	Nie
31 z 33 Dzień 8. Przerwa	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	20-05-2026	12:30	12:45	00:15	Nie
32 z 33 Dzień 8. Moduł 3. Budowanie zaangażowania (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	20-05-2026	12:45	13:15	00:30	Nie
33 z 33 Dzień 8. Walidacja efektów uczenia się Wywiad ustrukturyzowany, analiza dowodów i deklaracji	-	20-05-2026	13:15	14:00	00:45	Nie

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 642,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	123,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ewelina Matyjasik-Lewandowska

Nagradzana home stagerka, projektantka i stylistka wnętrz, inwestorka oraz pośredniczka w obrocie nieruchomościami. Zrealizowała ponad 250 projektów home stagingu i stylizacji wnętrz, dzięki którym nieruchomości jej klientów sprzedawały się nawet po pierwszej prezentacji, a zyski wzrastały o dziesiątki, a nawet setki tysięcy złotych. Członkini Europejskiego Stowarzyszenia Profesjonalnych Home Stagerów (EAHSP) i Ambasador Stowarzyszenia Mieszkanicznik. Laureatka międzynarodowych nagród IAHS Best of Home Staging w kategoriach Staging Excellence, Client Care Excellence i Industry Leadership. W ciągu ostatnich 5 lat jako trenerka i mentorka zrealizowała ponad 500 godzin szkoleniowych i warsztatowych z zakresu home stagingu, stylizacji wnętrz i sprzedaży nieruchomości. Prowadzi praktyczne warsztaty, mentoringi i występuje jako prelegentka podczas wydarzeń branżowych, takich jak 4 Design Days i Kongres Mieszkaniczników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują komplet materiałów szkoleniowych w formie drukowanej i/lub elektronicznej, zawierających omówienie realizowanych modułów, najważniejsze zagadnienia merytoryczne oraz treści pomocnicze wspierające proces uczenia się i praktyczne wykorzystanie wiedzy po zakończeniu szkolenia.

Organizator zapewnia dostęp do materiałów szkoleniowych, narzędzi online, elementów wyposażenia do stylizacji oraz stanowiska komputerowe dla osób, które nie dysponują własnym sprzętem.

Warunki uczestnictwa

Uczestnik szkolenia powinien posiadać:

- podstawowe umiejętności obsługi komputera i smartfona,
- dostęp do poczty e-mail oraz możliwość pracy w przeglądarce internetowej,
- własny laptop lub tablet (zalecane) do pracy w programie Canva,
- konto w aplikacji Canva (bezpłatne),
- smartfon z aparatem fotograficznym do wykonania zdjęć i krótkich ujęć wideo podczas części praktycznej,
- wygodny stój umożliwiający pracę podczas aranżacji wnętrza.

Informacje dodatkowe

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z osobnymi stanowiskami dla każdego Uczestnika. Sale są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico jest ubezpieczone.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku: Zwolnienie z podatku 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.

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze zdalnej w czasie rzeczywistym

Platforma / rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa

Usługa będzie realizowana zdalnie w czasie rzeczywistym za pośrednictwem platformy **Zoom**.

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji

Uczestnik powinien dysponować:

- komputerem stacjonarnym, laptopem lub tabletem z dostępem do internetu,
- sprawną kamerą internetową oraz mikrofonem – ich posiadanie jest obowiązkowe przez cały czas trwania usługi,
- głośnikami lub słuchawkami umożliwiającymi odbiór dźwięku.

Minimalna rekomendowana specyfikacja urządzenia:

- procesor: minimum 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy,
- pamięć RAM: minimum 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej.

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować uczestnik

Uczestnik powinien posiadać stabilne łącze internetowe umożliwiające udział w transmisji audio-wideo w czasie rzeczywistym.

Minimalne wymagania:

- co najmniej **600 kb/s** dla połączenia wideo wysokiej jakości.

Zalecane parametry:

- **1,2 Mb/s** dla połączenia wideo w jakości 720p,
- **3,8 Mb/s** dla połączenia wideo w jakości 1080p.

Dla komfortowego uczestnictwa w zajęciach rekomendowane jest korzystanie ze stabilnego łącza szerokopasmowego, zwłaszcza przy jednoczesnym korzystaniu z kamery, mikrofonu i udostępnianiu materiałów.

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów

Uczestnik powinien posiadać:

- aktualny system operacyjny obsługujący platformę Zoom,
- aktualną wersję jednej z przeglądarek internetowych, np. Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Microsoft Edge lub Opera,
- dostęp do aplikacji Zoom lub możliwość połączenia się przez przeglądarkę internetową.

Zaleca się korzystanie z aktualnej wersji aplikacji Zoom, ponieważ może to poprawić jakość połączenia, stabilność uczestnictwa oraz dostęp do wszystkich funkcji spotkania.

Dodatkowe wymagania organizacyjne

Warunkiem aktywnego udziału w usłudze jest:

- dołączenie do spotkania za pomocą indywidualnie udostępnionego linku,
- możliwość dwustronnej komunikacji z trenerem i grupą,
- gotowość do potwierdzania obecności na zajęciach zgodnie z zasadami realizacji usługi,
- korzystanie z urządzenia pozwalającego na bieżący odbiór obrazu, dźwięku oraz materiałów udostępnianych przez trenera.

Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online

Link do spotkania jest aktywny do momentu zakończenia danej sesji szkoleniowej lub webinaru, zgodnie z harmonogramem usługi.

Adres

al. Aleja Walentego Roździeńskiego 191

40-315 Katowice

woj. śląskie

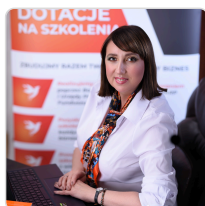
Katowice Home Concept

Dzień 4 szkolenia realizowany jest w rzeczywistym obiekcie mieszkalnym (inwestycji), rezerwowanym na potrzeby zajęć.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



MONIKA LISSER

E-mail m.lisser@unico-szkolenia.pl

Telefon (+48) 607 711 681