



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

Numer usługi 2026/04/13/160223/3481484

**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

📅 10.06.2026 do 19.06.2026

## 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**

09-06-2026

**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 |
|--|-------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| <span>1 z 33</span> Dzień 1.<br>Moduł 1.<br>Wprowadzenie do home stagingu (teoria)  <br>Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu | Ewelina Matyjasik-Lewandowska | 10-06-2026            | 08:30               | 10:30               | 02:00         | Nie               |
| <span>2 z 33</span> Dzień 1.<br>Moduł 2.<br>Podstawy pracy z przestrzenią (teoria)  <br>Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu | Ewelina Matyjasik-Lewandowska | 10-06-2026            | 10:30               | 12:30               | 02:00         | Nie               |
| <span>3 z 33</span> Dzień 1.<br>Przerwa  | Ewelina Matyjasik-Lewandowska | 10-06-2026            | 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.<br>Moduł 3.<br>Podsumowanie dnia (teoria)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu                  | Ewelina Matyjasik-Lewandowska | 10-06-2026            | 12:45               | 13:45               | 01:00         | Nie               |
| 5 z 33 Dzień 2.<br>Moduł 1.<br>Psychologia decyzji zakupowych (teoria)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu     | Ewelina Matyjasik-Lewandowska | 11-06-2026            | 08:30               | 10:30               | 02:00         | Nie               |
| 6 z 33 Dzień 2.<br>Moduł 2.<br>Zasady stylizacji wnętrz (teoria)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu           | Ewelina Matyjasik-Lewandowska | 11-06-2026            | 10:30               | 12:30               | 02:00         | Nie               |
| 7 z 33 Dzień 2.<br>Przerwa  | Ewelina Matyjasik-Lewandowska | 11-06-2026            | 12:30               | 12:45               | 00:15         | Nie               |
| 8 z 33 Dzień 2.<br>Moduł 3.<br>Utrwalenie wiedzy (praktyka)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu                | Ewelina Matyjasik-Lewandowska | 11-06-2026            | 12:45               | 13:45               | 01:00         | Nie               |
| 9 z 33 Dzień 3.<br>Moduł 1.<br>Aranżacja i stylizacja przestrzeni (teoria)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu | Ewelina Matyjasik-Lewandowska | 12-06-2026            | 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 | 12-06-2026            | 10:30               | 12:30               | 02:00         | Nie               |
| 11 z 33 Dzień 3. Przerwa  | Ewelina Matyjasik-Lewandowska | 12-06-2026            | 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 | 12-06-2026            | 12:45               | 13:45               | 01:00         | Nie               |
| 13 z 33 Dzień 4. Moduł 1. Praca na realnej przestrzeni (praktyka)   | Ewelina Matyjasik-Lewandowska | 15-06-2026            | 08:30               | 10:30               | 02:00         | Tak               |
| 14 z 33 Dzień 4. Moduł 2. Realizacja stylizacji (praktyka)  | Ewelina Matyjasik-Lewandowska | 15-06-2026            | 10:30               | 12:30               | 02:00         | Tak               |
| 15 z 33 Dzień 4. Przerwa  | Ewelina Matyjasik-Lewandowska | 15-06-2026            | 12:30               | 12:45               | 00:15         | Tak               |
| 16 z 33 Dzień 4. Moduł 3. Omówienie efektów (praktyka)  | Ewelina Matyjasik-Lewandowska | 15-06-2026            | 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 | 16-06-2026            | 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 | 16-06-2026            | 10:30               | 12:45               | 02:15         | Nie               |
| 19 z 33 Dzień 5. Przerwa   | Ewelina Matyjasik-Lewandowska | 16-06-2026            | 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 | 16-06-2026            | 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 | 17-06-2026            | 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 | 17-06-2026            | 10:30               | 12:30               | 02:00         | Nie               |

| Przedmiot / temat   | Prowadzący                    | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|---|-------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| <b>23 z 33</b> Dzień 6. Przerwa   | Ewelina Matyjasik-Lewandowska | 17-06-2026            | 12:30               | 12:45               | 00:15         | Nie               |
| <b>24 z 33</b> Dzień 6. Moduł 3. Analiza portfolio (praktyka)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu            | Ewelina Matyjasik-Lewandowska | 17-06-2026            | 12:45               | 13:45               | 01:00         | Nie               |
| <b>25 z 33</b> Dzień 7. Moduł 1. Projektowanie własnej oferty (praktyka)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu | Ewelina Matyjasik-Lewandowska | 18-06-2026            | 08:30               | 10:30               | 02:00         | Nie               |
| <b>26 z 33</b> Dzień 7. Moduł 2. Plan wdrożenia (praktyka)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu               | Ewelina Matyjasik-Lewandowska | 18-06-2026            | 10:30               | 12:30               | 02:00         | Nie               |
| <b>27 z 33</b> Dzień 7. Przerwa   | Ewelina Matyjasik-Lewandowska | 18-06-2026            | 12:30               | 12:45               | 00:15         | Nie               |
| <b>28 z 33</b> Dzień 7. Moduł 3. Konsultacje indywidualne (praktyka)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu     | Ewelina Matyjasik-Lewandowska | 18-06-2026            | 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 | 19-06-2026            | 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 | 19-06-2026            | 10:30               | 12:30               | 02:00         | Nie               |
| 31 z 33 Dzień 8. Przerwa   | Ewelina Matyjasik-Lewandowska | 19-06-2026            | 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 | 19-06-2026            | 12:45               | 13:15               | 00:30         | Nie               |
| 33 z 33 Dzień 8. Walidacja efektów uczenia się   Wywiad ustrukturyzowany, analiza dowodów i deklaracji | -                             | 19-06-2026            | 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

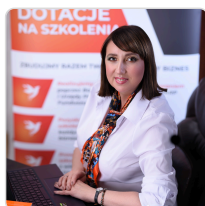
Katowice Home Concept

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](mailto:m.lisser@unico-szkolenia.pl)

**Telefon** (+48) 607 711 681