

**TEKSTURA
I KOLOR****HOME STAGING - przygotowanie oferty,
rozwój marki eksperckiej i promocja z
wykorzystaniem narzędzi sztucznej
inteligencji.**

Numer usługi 2026/04/27/185829/3515440

6 199,20 PLN brutto

5 040,00 PLN netto

147,60 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

TEKSTURA I KOLOR

SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

1 ocena

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 42 h

📅 12.05.2026 do 06.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Usługa szkoleniowa jest skierowana do osób, które **planują rozpoczęcie lub są na wczesnym etapie prowadzenia działalności gospodarczej w branży kreatywnej**, w szczególności w obszarze home stagingu, projektowania wnętrz pod wynajem lub usług inwestycyjnych związanych z nieruchomościami.

Adresatami są osoby, które posiadają podstawową wiedzę lub doświadczenie w zakresie aranżacji wnętrz, ale potrzebują wsparcia w zakresie **budowania rozpoznawalnej marki osobistej, tworzenia oferty usługowej, pozyskiwania klientów oraz promocji swoich usług**.

Uczestnicy nie muszą posiadać formalnego wykształcenia w zakresie marketingu czy przedsiębiorczości – szkolenie ma na celu rozwój kompetencji biznesowych i marketingowych niezbędnych do rozpoczęcia i prowadzenia własnej działalności w branży usług kreatywnych.

Szkolenie przeznaczone jest dla osób początkujących lub średniozaawansowanych – nie jest wymagane wcześniejsze prowadzenie firmy.

Usługa adresowana również dla uczestników projektu Kierunek-Rozwój

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

11-05-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

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

Kurs prowadzi do nabycia kompetencji w zakresie budowania eksperckiej marki osobistej oraz tworzenia i komunikowania oferty usługowej w branży home stagingu lub projektowania inwestycyjnego. Uczestnicy nabędą umiejętność identyfikacji idealnej grupy docelowej, opracowywania dopasowanej oferty usług, a także skutecznego promowania swojej działalności w kanałach online, z wykorzystaniem narzędzi sztucznej inteligencji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wymienia kluczowe elementy marki osobistej w branży kreatywnej	<ol style="list-style-type: none"> 1. Przedstawia listę elementów i ich znaczenie w pracy homestagerki lub projektantki inwestycyjnej 2. wylicza kolejne kroki tworzenia marki eksperckiej w branży nieruchomości 	Test teoretyczny
Uczestnik opisuje strukturę skutecznej oferty usługowej	<ol style="list-style-type: none"> 1. Klasyfikuje grupy docelowe na podstawie potrzeb i zachowań klientów 2. omawia przykładową strukturę oferty z uzasadnieniem jej elementów 3. wymienia podstawy storytellingu biznesowego 4. wskazuje w ofercie korzyści dla klienta 5. wymienia metody wyceny usługi home stagingu 	Test teoretyczny
Uczestnik porównuje kanały promocji online dla marek eksperckich	<ol style="list-style-type: none"> 1. Wskazuje różnice i zastosowania co najmniej dwóch kanałów komunikacji (np. Instagram vs. strona www) 2. określa do jakich grup klientów docierać przez jakie kanały komunikacji 3. wylicza nowoczesne narzędzia stosowane w marketingu cyfrowym, takie jak sztuczna inteligencja 	Test teoretyczny
Uczestnik projektuje identyfikację wizualną swojej marki eksperckiej	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tworzy profil klienta zawierający cechy demograficzne, potrzeby, problemy i dobiera styl komunikacji 2. selekcjonuje kolory, fonty i ton swojej komunikacji biznesowej 	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Redaguje ofertę usługową dopasowaną do grupy docelowej</p> <p>Formułuje przekaz marketingowy spójny z marką osobistą</p>	<p>1. Opracowuje ofertę zawierającą kluczowe elementy (np. opis usługi, rezultaty, cena, call to action)</p> <p>2. dobiera formy graficzne prezentacji swojej oferty</p> <p>3. stosuje storytelling</p> <p>1. Tworzy przykładowe posty, nagłówki lub hasła promujące swoją usługę</p> <p>2. układa harmonogram publikacji z określeniem tematu, celu i kanału komunikacji</p> <p>3. Konstruuje ścieżkę klienta od pierwszego kontaktu do zakupu usługi</p> <p>4. Mapuje etapy decyzji klienta z przypisanymi działaniami marketingowymi i sprzedażowymi</p> <p>5. Prezentuje strategię z wyjaśnieniem, dlaczego dane działania są zgodne z marką i grupą docelową</p> <p>6. monitoruje efekty swoich działań marketingowych</p>	<p>Analiza dowodów i deklaracji</p> <p>Analiza dowodów i deklaracji</p>
<p>Przejmuje odpowiedzialność za jakość komunikacji i rozwój swojej marki</p>	<p>1. Samodzielnie analizuje i koryguje niespójne lub nieczytelne elementy w prezentacji oferty</p> <p>2. Wprowadza zmiany do treści oferty lub przekazu po analizie otrzymanego feedbacku</p> <p>3. podejmuje działania związane z proaktywnym poszukiwaniem zleceń</p> <p>4. wdraża kanały efektywnej komunikacji interpersonalnej</p> <p>5. wyznacza ścieżkę samokształcenia</p> <p>6. realizuje wyznaczony cel rozwoju kompetencji biznesowych i marketingowych niezbędnych do rozpoczęcia i prowadzenia własnej działalności w branży usług kreatywnych.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>

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. Identyfikacja wizualna – Twoja tablica marki (4h)

- rola spójnego wizerunku w budowaniu marki,
- elementy tablicy marki (logo, kolorystyka, fonty, moodboard),
- dopasowanie identyfikacji wizualnej do grupy docelowej,
- warsztat: stworzenie własnej tablicy marki.

Moduł 2. Klient docelowy i jego potrzeby (4h)

- określanie idealnego klienta (persona),
- analiza potrzeb i oczekiwań klienta usług home stagingu,
- ćwiczenia: tworzenie profilu klienta docelowego.

Moduł 3. Oferta i ceny (8h)

- struktura oferty usług home stagingu,
- zasady kalkulacji cen: wycena godzinowa, projekty, marża
- pakiety cenowe
- prezentacja ceny klientowi - jak pokazać wartość?
- warsztat: przygotowanie własnej oferty i cennika.

Moduł 4. Wybór kanałów komunikacji (2h)

- przegląd kanałów online i offline,
- kryteria wyboru kanałów skutecznych w promocji usług,
- dopasowanie kanałów do grupy docelowej i budżetu.

Moduł 5. Content marketing – jak promować usługę home stagingu? (6h)

- model story brand - jak skutecznie komunikować swoje usługi
- tworzenie treści edukacyjnych, zasięgowych i sprzedażowych
- budowanie portfolio i studiów przypadku (case studies),
- harmonogram postów: zdjęcia, wideo, stories, reels, blog, newsletter,

Moduł 6. Automatyzacja marketingu i AI – co mogę usprawnić (6h)

- manychat i automatyzacja na instagramie
- lista narzędzi pomocnych w działaniach marketingowych homestagera
- zastosowanie AI do tworzenia tekstu oferty
- zastosowanie AI do pisania postów, tworzenia grafik i pomysłów na treści,
- podstawy promptowania
- tworzenie rolek i postów w aplikacji freepik

Moduł 7. Wizytówka Google Maps i networking (4h)

- jak założyć i zoptymalizować wizytówkę Google,
- rola opinii klientów i zdjęć w przyciąganiu nowych klientów,
- networking – współpraca z agentami nieruchomości, inwestorami i lokalnymi firmami.

Moduł 8. Strategia promocji na 3 miesiące (6h)

- planowanie działań promocyjnych na kwartał,
- określanie budżetu i harmonogramu działań,
- ustalanie mierników skuteczności działań.

Moduł 9. Analiza dowodów i deklaracji – prezentacja i omówienie ofert i planów marketingowych (2h)

- prezentacja stworzonych ofert i strategii przez uczestników,
- indywidualne wskazówki dotyczące wdrożenia planu promocji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

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	6 199,20 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 040,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	147,60 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

AGATA WITKOWICZ

Ekspertka w dziedzinie home stagingu z 8-letnim doświadczeniem zawodowym. Autorka ponad 500 zrealizowanych projektów przygotowania nieruchomości do sprzedaży i wynajmu, współpracująca zarówno z inwestorami indywidualnymi, jak i agencjami nieruchomości. Magister matematyki (Uniwersytet Jagielloński), studia podyplomowe WYCENA NIERUCHOMOŚCI (Akademia Górniczo-

Hutnicza w Krakowie), absolwentka kursu projektowania wnętrz oraz kursu Home Staging PROSTY START (2020). Członek Akredytowany Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Home Stagerów.

Od 2020 roku prowadzi szkolenia i kursy dla początkujących homestagerek i projektantek, m.in. programy z zakresu budowania marki eksperckiej, oferty usług oraz ekologicznego podejścia do aranżacji wnętrz. Łączy praktykę biznesową z doświadczeniem trenerskim, wspierając uczestniczki w zdobywaniu umiejętności niezbędnych do rozpoczęcia działalności w branży.

Regularnie aktualizuje wiedzę i kompetencje poprzez udział w kursach i szkoleniach. Ostatnia aktualizacja wiedzy miała miejsce w czerwcu 2025 r. podczas programu KONKRETNA W BIZNESIE.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

1. Każdy uczestnik szkolenia otrzyma dostęp do testu My Personality Skills, a po jego wykonaniu raport i wskazówki dotyczące mocnych stron, preferowanych obszarów zawodowych i składowych osobowości uczestnika.
2. Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek-Rozwój
3. Kompetencja związana z cyfrową transformacją

Warunki uczestnictwa

Dostęp do internetu. Komputer z kamerą i mikrofonem i głośnikami.

Warunki techniczne

Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy); - 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB) - System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja) - Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji) - Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD) - kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne Aplikacja ZOOM jest kompatybilna ze wszystkimi urządzeniami stacjonarnymi oraz mobilnymi (tj. laptop, tablet, telefon komórkowy) Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom drogą mailową najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia. Dane dostępne do usługi zostaną opublikowane w karcie usługi nie później niż w przeddzień rozpoczęcia szkolenia.

Kontakt



AGATA WITKOWICZ

E-mail kontakt@homestagerki.online

Telefon (+48) 603 159 503