



UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

478 ocen

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

Numer usługi 2026/05/17/160223/3564635

📍 Katowice

🏠 Usługa szkoleniowa

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

👥 Zajęcia grupowe

🕒 36:00 h

📅 03.08.2026 do 12.08.2026

6 150,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

170,83 PLN brutto/h

138,89 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Identyfikatory projektów	Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób zainteresowanych przygotowywaniem 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	31-07-2026
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną 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

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
WIEDZA Charakteryzuje proces home stagingu oraz zasady aranżacji	Wymienia etapy procesu home stagingu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wymienia sposoby optycznego powiększania i strefowania wnętrza.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje zasady stylizacji dla różnych pomieszczeń i techniki declutteringu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wymienia podstawowe zasady ergonomii i kompozycji przestrzeni.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
UMIEJĘTNOŚCI Dobiera kolory, wyposażenie i planuje stylizację z uwzględnieniem budżetu.	Projektuje paletę kolorystyczną i moodboard w programie graficznym.	Analiza dowodów i deklaracji
	Opracowuje listę zakupową uwzględniającą funkcje pomieszczeń.	Analiza dowodów i deklaracji
	Określa budżet i priorytety zakupowe dla projektu.	Analiza dowodów i deklaracji
UMIEJĘTNOŚCI Wykonuje stylizację mieszkania.	Planuje układ mebli i dekoracji zgodnie z zasadami home stagingu.	Analiza dowodów i deklaracji
	Dobiera dodatkowe tekstylia, oświetlenie i dodatki dopasowane do charakteru wnętrza.	Analiza dowodów i deklaracji
	Określa budżet i priorytety zakupowe dla projektu.	Analiza dowodów i deklaracji
UMIEJĘTNOŚCI Opracowuje ofertę usług home stagingowych.	Przygotowuje strukturę oferty usługowej.	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
KOMPETENCJE SPOŁECZNE Stosuje zasady profesjonalnej komunikacji w relacjach biznesowych oraz przestrzega etyki zawodu home stagera.	Formułuje pisemną odpowiedź na obiekcje klienta, rzeczowo argumentując zasadność proponowanych zmian w aranżacji.	Analiza dowodów i deklaracji
	Opracowuje wytyczne do współpracy (brief), stosując zasady jednoznacznej i profesjonalnej komunikacji.	Analiza dowodów i deklaracji

Kwalifikacje

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

Pytanie 3. Czy dokument jest certyfikatem wydawanym przez międzynarodowe instytucje?

TAK

Strona internetowa Instytucji Certyfikującej: <https://standardgccs.com/gccs-icvc/>

Strona internetowa Instytucji Walidującej: <https://icvc.eu/kwalifikacje-icvc/>

Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	ICVC Certyfikacja Sp. z o.o.
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Talent Odyssey Ltd

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

Opis procesu walidacji efektów uczenia się

Walidacja przeprowadzana jest na zakończenie szkolenia i trwa 60 minut. Proces ten ma na celu weryfikację osiągnięcia wszystkich zdefiniowanych w karcie usługi efektów uczenia się z kategorii wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych.

Walidacja realizowana jest w odniesieniu do zdefiniowanych efektów uczenia się oraz przypisanych do nich kryteriów weryfikacji, przy zastosowaniu następujących metod walidacji:

- **Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie**, służący weryfikacji wiedzy dotyczącej etapów procesu home stagingu, sposobów optycznego powiększania i strefowania wnętrza, zasad stylizacji poszczególnych pomieszczeń, technik declutteringu oraz podstaw ergonomii i kompozycji przestrzeni. Test jest przeprowadzany na platformie online.
- **Analiza dowodów i deklaracji**, polegająca na ocenie przygotowanych przez Uczestnika materiałów i rezultatów pracy, w szczególności palety kolorystycznej, moodboardu, listy zakupowej, budżetu projektu, planu układu mebli i dekoracji, doboru tekstyliów, oświetlenia i dodatków, struktury oferty usługowej, odpowiedzi na obiekcje klienta oraz wytycznych do współpracy w formie briefu.

Warunki zaliczenia i certyfikacja:

Walidacja przeprowadzana jest przez podmiot zewnętrzny ICVC Certyfikacja Sp. z o.o. na podstawie akredytacji systemu Global Competence Certification Standard (GCCS), wydanej przez Międzynarodową Instytucję Certyfikującą, a jednocześnie właściciela systemu GCCS - Talent Odyssey Ltd. Udział podmiotu zewnętrznego zapewnia rozdzielność procesu kształcenia od walidacji.

Certyfikat wydawany jest przez Instytucję Certyfikującą - Talent Odyssey Ltd. w terminie maksymalnie do 7 dni roboczych od dnia zakończenia walidacji (certyfikat może zostać wydany wcześniej, jednak co do zasady podmiot zewnętrzny ma na to maksymalnie 7 dni roboczych). Warunkiem jego wydania jest uzyskanie pozytywnego wyniku walidacji, co oznacza wynik co najmniej 75% w ramach każdej zastosowanej metody walidacji osobno.

- 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 36 godzinach zegarowych.
- 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: 12 godzin 30 minut / zajęcia teoretyczne: 18 godzin 30 minut.
- Usługa ma charakter mieszany: 4 godziny i 30 minut odbywa się stacjonarnie, 26 godzin i 45 minut godzin zdalnie w czasie rzeczywistym.
- Część online odbywa się w czasie rzeczywistym zgodnie ze Standardem Usług Zdalnego Uczenia się (SUZ).
- Przerwy są zaplanowane pomiędzy modułami usługi rozwojowej i wliczają się do łącznego czasu jej trwania.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 33

Przedmiot / temat	Typ aktywności	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, współdziałanie ekranu	Zajęcia	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	03-08-2026	08:30	10:30	02:00	Nie
2 z 33 -	Przerwa	-	03-08-2026	10:30	11:00	00:30	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
3 z 33 Dzień 1. Moduł 2. Podstawy pracy z przestrzenią (teoria) Rozmowa na żywo, współdziałanie ekranu	Zajęcia	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	03-08-2026	11:00	12:30	01:30	Nie
4 z 33 Dzień 1. Moduł 3. Podsumowanie dnia (teoria) Rozmowa na żywo, współdziałanie ekranu	Zajęcia	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	03-08-2026	12:30	13:00	00:30	Nie
5 z 33 Dzień 2. Moduł 4. Psychologia decyzji zakupowych (teoria) Rozmowa na żywo, współdziałanie ekranu	Zajęcia	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	04-08-2026	08:30	10:30	02:00	Nie
6 z 33 -	Przerwa	-	04-08-2026	10:30	11:00	00:30	Nie
7 z 33 Dzień 2. Moduł 5. Zasady stylizacji wnętrza (teoria) Rozmowa na żywo, współdziałanie ekranu	Zajęcia	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	04-08-2026	11:00	12:15	01:15	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
8 z 33 Dzień 2. Moduł 6. Utrwalenie wiedzy (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdziałanie ekranu	Zajęcia	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	04-08-2026	12:15	13:00	00:45	Nie
9 z 33 Dzień 3. Moduł 7. Aranżacja i stylizacja przestrzeni (teoria) Rozmowa na żywo, współdziałanie ekranu	Zajęcia	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	05-08-2026	08:30	10:30	02:00	Nie
10 z 33 -	Przerwa	-	05-08-2026	10:30	11:00	00:30	Nie
11 z 33 Dzień 3. Moduł 8. Przygotowanie do sesji zdjęciowej (teoria) Rozmowa na żywo, współdziałanie ekranu	Zajęcia	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	05-08-2026	11:00	12:15	01:15	Nie
12 z 33 Dzień 3. Moduł 9. Analiza materiałów wizualnych (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdziałanie ekranu	Zajęcia	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	05-08-2026	12:15	13:00	00:45	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
13 z 33 Dzień 4. Moduł 10. Praca na realnej przestrzeni (praktyka)	Zajęcia	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	06-08-2026	08:30	10:30	02:00	Tak
14 z 33 -	Przerwa	-	06-08-2026	10:30	11:00	00:30	Tak
15 z 33 Dzień 4. Moduł 11. Realizacja stylizacji (praktyka)	Zajęcia	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	06-08-2026	11:00	12:15	01:15	Tak
16 z 33 Dzień 4. Moduł 12. Omówienie efektów (praktyka)	Zajęcia	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	06-08-2026	12:15	13:00	00:45	Tak
17 z 33 Dzień 5. Moduł 13. Model biznesowy usług (teoria) Rozmowa na żywo, współdziałanie ekranu	Zajęcia	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	07-08-2026	08:30	10:30	02:00	Nie
18 z 33 -	Przerwa	-	07-08-2026	10:30	11:00	00:30	Nie
19 z 33 Dzień 5. Moduł 14. Wycena i oferta (teoria) Rozmowa na żywo, współdziałanie ekranu	Zajęcia	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	07-08-2026	11:00	12:15	01:15	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
20 z 33 Dzień 5. Moduł 15. Ćwiczenia ofertowe (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdziele nie ekranu	Zajęcia	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	07-08-2026	12:15	13:00	00:45	Nie
21 z 33 Dzień 6. Moduł 16. Proces współpracy z klientem (teoria) Rozmowa na żywo, współdziele nie ekranu	Zajęcia	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	10-08-2026	08:30	10:30	02:00	Nie
22 z 33 -	Przerwa	-	10-08-2026	10:30	11:00	00:30	Nie
23 z 33 Dzień 6. Moduł 17. Narzędzia i marka osobista (teoria) Rozmowa na żywo, współdziele nie ekranu	Zajęcia	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	10-08-2026	11:00	12:15	01:15	Nie
24 z 33 Dzień 6. Moduł 18. Analiza portfolio (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdziele nie ekranu	Zajęcia	Ewelina Matyjasik-Lewandowska	10-08-2026	12:15	13:00	00:45	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
25 z 33 Dzień 7. Moduł 19. Projektowa nie własnej oferty (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdziele nie ekranu	Zajęcia	Ewelina Matyjasik- Lewandows ka	11-08-2026	08:30	10:30	02:00	Nie
26 z 33 -	Przerwa	-	11-08-2026	10:30	11:00	00:30	Nie
27 z 33 Dzień 7. Moduł 20. Plan wdrożenia (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdziele nie ekranu	Zajęcia	Ewelina Matyjasik- Lewandows ka	11-08-2026	11:00	12:15	01:15	Nie
28 z 33 Dzień 7. Moduł 21. Konsultacje indywidualn e (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdziele nie ekranu	Zajęcia	Ewelina Matyjasik- Lewandows ka	11-08-2026	12:15	13:00	00:45	Nie
29 z 33 Dzień 8. Moduł 22. Kanały komunikacj i (teoria) Rozmowa na żywo, współdziele nie ekranu	Zajęcia	KAROLINA BANAS	12-08-2026	08:30	10:00	01:30	Nie
30 z 33 -	Przerwa	-	12-08-2026	10:00	10:30	00:30	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
31 z 33 Dzień 8. Moduł 23. Tworzenie treści (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdziałanie nie ekranu	Zajęcia	KAROLINA BANAS	12-08-2026	10:30	11:15	00:45	Nie
32 z 33 Dzień 8. Moduł 24. Budowanie zaangażowania (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdziałanie nie ekranu	Zajęcia	KAROLINA BANAS	12-08-2026	11:15	12:00	00:45	Nie
33 z 33 -	Walidacja	-	12-08-2026	12:00	13:00	01:00	Nie

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	36:00
w tym suma godzin zajęć	31:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	04:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	42:30

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 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 w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 150,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	170,83 PLN
Koszt osobogodziny netto	138,89 PLN
W tym koszt walidacji brutto	430,50 PLN
W tym koszt walidacji netto	350,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	430,50 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	350,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	36:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2

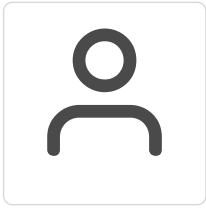


1 z 2

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 Mieszkaniczy. Laureatka międzynarodowych nagród IAHP 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 Mieszkaniczków.



2 z 2

KAROLINA BANAŚ

Trener, konsultant marketingowy i mentor w branży HoReCa oraz sektorze najmu krótkoterminowego. Specjalizuje się w zwiększaniu rentowności obiektów noclegowych poprzez wdrażanie strategii marketingowych opartych na danych, realnych potrzebach rynku oraz budowaniu skutecznych procesów sprzedażowych. W ciągu ostatnich 5 lat zrealizowała dziesiątki projektów doradczych i szkoleniowych dla właścicieli oraz menedżerów obiektów noclegowych, wspierając ich w zwiększaniu liczby rezerwacji bezpośrednich, optymalizacji działań marketingowych oraz budowaniu stabilnych modeli biznesowych. Posiada doświadczenie jako inwestor i zarządca nieruchomości, co pozwala jej łączyć perspektywę operacyjną z podejściem strategicznym. Prowadzi szkolenia indywidualne dla osób rozpoczynających działalność w branży najmu krótkoterminowego oraz mentoringi i mastermindy dla właścicieli i menedżerów obiektów noclegowych. Wspiera przedsiębiorców w budowaniu rozpoznawalności marki, zwiększaniu zysków oraz podnoszeniu poziomu satysfakcji Gości. Laureatka nagrody Stowarzyszenia Branży Nieruchomości Mieszkaniczków (2024) w kategorii Innowacje za autorski proces pozyskiwania rezerwacji oparty na strategii i analizie danych. W 2025 roku wyróżniona tytułem Diament Tygrysów Biznesu za realny wpływ na podnoszenie standardów branży oraz tworzenie rozwiązań wspierających długofalowy rozwój organizacji.

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 strój 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