



Akademia Nowoczesnego Pośrednika 2.0 - kurs

Numer usługi 2026/05/19/10976/3570165

9 870,00 PLN brutto
 9 870,00 PLN netto
 94,00 PLN brutto/h
 94,00 PLN netto/h
 225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Gdańska Akademia
 Umiejętności
 Menedżerskich
 Joseph Wera

★★★★★ 4,8 / 5

527 ocen

- 📍 Gdańsk
- 🏢 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 105:00 h
- 📅 14.09.2026 do 20.01.2027

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none"> • Pośrednicy • Osoby, które chcą zostać pośrednikami
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	13-09-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Akademia Nowoczesnego Pośrednika 2.0 przygotowuje uczestników do profesjonalnego i kompleksowego prowadzenia procesu sprzedaży nieruchomości – od pozyskania klienta, przez negocjacje, aż po finalizację transakcji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą dotyczącą prowadzenia procesu sprzedaży nieruchomości	Rozróżnia etapy procesu sprzedaży nieruchomości (pozyskanie, prezentacja, negocjacje, finalizacja).	Test teoretyczny
	Definiuje pojęcia związane z umową pośrednictwa, wyłącznością, strategią sprzedaży i grupą docelową.	Test teoretyczny
	Projektuje treść ogłoszenia sprzedaży nieruchomości zgodnie z zasadami poprawnej komunikacji.	Test teoretyczny
	Planuje działania sprzedażowe w oparciu o analizę potrzeb klienta i specyfikę nieruchomości.	Test teoretyczny
Posługuje się umiejętnościami związanymi z prowadzeniem procesu sprzedaży nieruchomości	Organizuje spotkania z klientami, prezentacje nieruchomości i działania marketingowe.	Test teoretyczny
	Projektuje indywidualną strategię sprzedaży z uwzględnieniem grupy docelowej.	Test teoretyczny

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

Akademia Nowoczesnego Pośrednika 2.0 przygotowuje uczestników do profesjonalnego i kompleksowego prowadzenia procesu sprzedaży nieruchomości – od pozyskania klienta, przez negocjacje, aż po finalizację transakcji.

Podczas szkolenia będą używane metody typu: praca indywidualna, case study, warsztat, praca w grupach

szkolenie jest realizowane metodami aktywizującymi uczestników

szkolenie jest realizowane w godzinach zegarowych

przerwy wliczają się w czas usługi

usługa jest stacjonarna

każdy uczestnik ma swoje miejsce siedzące

Program:

Dzień 1. Mentalne przygotowanie pośrednika do pracy:

- Misja i wizja firmy.
- Ustalenie osobistego celu agenta.
- Ustalenie strategii dla celu agenta.
- Grupa docelowa odbiorców (specjalizacja).

Dzień 2. Skuteczne pozyskiwanie klientów przez telefon:

- Jak wykonać pierwszy telefon.
- Jak zdobyć zaufanie rozmówcy.
- Jak przekonać go do spotkania.
- Inne metody pozyskiwania nieruchomości do sprzedaży.

Dzień 3. Spotkanie na nieruchomości:

- Przygotowanie do spotkania.
- Budowanie relacji.
- Zdobywanie zaufania.
- Przekonanie klienta do umowy wyłączności.

Dzień 4. Sprzedaż doradcza:

- Ustalenie potrzeb klienta.
- Określenie niezbędnych czynności na nieruchomości.
- Zakres działań i usług pośrednika związanych ze sprzedażą nieruchomości.
- Ustalenie zasad współpracy.

Dzień 5. Obiekcje klienta przed umową:

- Po co mi pośrednik?
- Co, jeśli sam znajdę kupującego?
- Ja też potrafię wrzucić ogłoszenie do Internetu.
- A co, jeśli pan/pani nie sprzeda?

Dzień 6. Podpisanie umowy o współpracy:

- Wpisanie do umowy zakresu działań pośrednika oraz klienta.
- Umówienie terminów poszczególnych działań na nieruchomości.
- Odczytanie ze zrozumieniem wszystkich paragrafów umowy.
- Wynegocjowanie prowizji pośrednika.

Dzień 7. Strategia sprzedaży nieruchomości:

- Przygotowanie do sprzedaży: nieruchomości, sprzedającego i siebie (agenta).
- Zdefiniowanie klienta kupującego.
- Nowoczesne narzędzia sprzedażowe.

- Czynności przygotowawcze na nieruchomości.

Dzień 8. Social media w służbie pośrednika nieruchomości:

- Social media jako narzędzie wspierające agenta.
- Wideo publikacje.
- Płatny marketing w SM.
- Monitorowanie efektów.

Dzień 9. Treść ogłoszenia:

- Ustalenie kanału komunikacji.
- Usystematyzowanie informacji na temat nieruchomości.
- Sprawdzenie ortografii i interpunkcji przed publikacją.
- Gdzie publikować ogłoszenie?

Dzień 10. Wstępna weryfikacja kupującego:

- Analiza potrzeb kupującego.
- Sprawdzenie możliwości zakupowych.
- Omówienie różnych form zakupu oraz finansowania.
- Zbadanie zdolności kredytowej.

Dzień 11. Przygotowanie do negocjacji:

- Co przygotować na negocjacje.
- Analiza sytuacji.
- Zaplanowanie strategii negocjacyjnej.
- BATNA w czasie negocjacji.

Dzień 12. Negocjacje warunków umowy:

- Pozyskiwanie informacji do negocjacji.
- Opcje negocjacyjne.
- Wymiana zmiennych przetargowych.
- Impas w negocjacjach

Dzień 13. Domykanie sprzedaży:

- Omówienie ostatnich wątpliwości klienta.
- Techniki zamykania sprzedaży.
- Jak rozmawiać z niezdecydowanymi klientami.
- Podsumowanie spotkania i czas na decyzję.

Dzień 14. Ustalenia około zakupowe:

- Spisanie wszystkich ustaleń na Protokole Ustaleń.
- Formalności prawne – dokumenty niezbędne do przeniesienia własności.
- Wyznaczenie realnego terminu transakcji.
- Umówienie notariusza.

Dzień 15. Sfinalizowanie przeniesienia własności:

- Spotkanie u notariusza – czynności po stronie agenta.
- Wydanie nieruchomości i Protokół Zdawczo – Odbiorczy.
- Czynności pozakupowe.
- Rekomendacje.

Walidacja usługi w formie testu 10 pytań jednokrotnego wyboru

Warunki organizacyjne:

Uczestnicy szkolenia będą mieli zapewnione samodzielne stanowisko pracy, otrzymają również materiały, notatnik i długopis. W trakcie szkolenia będą wręczane kolejne materiały typu ćwiczenia, case study.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 105

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 105 Mentalne przygotowanie pośrednika do pracy cz.1	Zajęcia	Basia Domarus	14-09-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 105 -	Przerwa	-	14-09-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 105 Mentalne przygotowanie pośrednika do pracy cz.2	Zajęcia	Basia Domarus	14-09-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 105 -	Przerwa	-	14-09-2026	12:15	12:30	00:15
5 z 105 Mentalne przygotowanie pośrednika do pracy cz.3	Zajęcia	Basia Domarus	14-09-2026	12:30	14:00	01:30
6 z 105 -	Przerwa	-	14-09-2026	14:00	14:30	00:30
7 z 105 Mentalne przygotowanie pośrednika do pracy cz.4	Zajęcia	Basia Domarus	14-09-2026	14:30	16:00	01:30
8 z 105 Skuteczne pozyskiwanie klientów przez telefon cz.1	Zajęcia	Basia Domarus	15-09-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 105 -	Przerwa	-	15-09-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 105 Skuteczne pozyskiwanie klientów przez telefon cz.2	Zajęcia	Basia Domarus	15-09-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 105 -	Przerwa	-	15-09-2026	12:15	12:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 105 Skuteczne pozyskiwanie klientów przez telefon cz.3	Zajęcia	Basia Domarus	15-09-2026	12:30	14:00	01:30
13 z 105 -	Przerwa	-	15-09-2026	14:00	14:30	00:30
14 z 105 Skuteczne pozyskiwanie klientów przez telefon cz.4	Zajęcia	Basia Domarus	15-09-2026	14:30	16:00	01:30
15 z 105 Spotkanie na nieruchomości i cz.1	Zajęcia	Basia Domarus	05-10-2026	09:00	10:30	01:30
16 z 105 -	Przerwa	-	05-10-2026	10:30	10:45	00:15
17 z 105 Spotkanie na nieruchomości i cz.2	Zajęcia	Basia Domarus	05-10-2026	10:45	12:15	01:30
18 z 105 -	Przerwa	-	05-10-2026	12:15	12:30	00:15
19 z 105 Spotkanie na nieruchomości i cz.3	Zajęcia	Basia Domarus	05-10-2026	12:30	14:00	01:30
20 z 105 -	Przerwa	-	05-10-2026	14:00	14:30	00:30
21 z 105 Spotkanie na nieruchomości i cz.4	Zajęcia	Basia Domarus	05-10-2026	14:30	16:00	01:30
22 z 105 Sprzedaż doradcza cz.1	Zajęcia	Basia Domarus	06-10-2026	09:00	10:30	01:30
23 z 105 -	Przerwa	-	06-10-2026	10:30	10:45	00:15
24 z 105 Sprzedaż doradcza cz.2	Zajęcia	Basia Domarus	06-10-2026	10:45	12:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
25 z 105 -	Przerwa	-	06-10-2026	12:15	12:30	00:15
26 z 105 Sprzedaż doradcza cz.3	Zajęcia	Basia Domarus	06-10-2026	12:30	14:00	01:30
27 z 105 -	Przerwa	-	06-10-2026	14:00	14:30	00:30
28 z 105 Sprzedaż doradcza cz.4	Zajęcia	Basia Domarus	06-10-2026	14:30	16:00	01:30
29 z 105 Obiekcje klienta przed umową cz.1	Zajęcia	Basia Domarus	21-10-2026	09:00	10:30	01:30
30 z 105 -	Przerwa	-	21-10-2026	10:30	10:45	00:15
31 z 105 Obiekcje klienta przed umową cz.2	Zajęcia	Basia Domarus	21-10-2026	10:45	12:15	01:30
32 z 105 -	Przerwa	-	21-10-2026	12:15	12:30	00:15
33 z 105 Obiekcje klienta przed umową cz.3	Zajęcia	Basia Domarus	21-10-2026	12:30	14:00	01:30
34 z 105 -	Przerwa	-	21-10-2026	14:00	14:30	00:30
35 z 105 Obiekcje klienta przed umową cz.4	Zajęcia	Basia Domarus	21-10-2026	14:30	16:00	01:30
36 z 105 Podpisanie umowy współpracy cz.1	Zajęcia	Basia Domarus	22-10-2026	09:00	10:30	01:30
37 z 105 -	Przerwa	-	22-10-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
38 z 105 Podpisanie umowy współpracy cz.2	Zajęcia	Basia Domarus	22-10-2026	10:45	12:15	01:30
39 z 105 -	Przerwa	-	22-10-2026	12:15	12:30	00:15
40 z 105 Podpisanie umowy współpracy cz.3	Zajęcia	Basia Domarus	22-10-2026	12:30	14:00	01:30
41 z 105 -	Przerwa	-	22-10-2026	14:00	14:30	00:30
42 z 105 Podpisanie umowy współpracy cz.4	Zajęcia	Basia Domarus	22-10-2026	14:30	16:00	01:30
43 z 105 Strategia sprzedaży nieruchomości i cz.1	Zajęcia	Basia Domarus	05-11-2026	09:00	10:30	01:30
44 z 105 -	Przerwa	-	05-11-2026	10:30	10:45	00:15
45 z 105 Strategia sprzedaży nieruchomości i cz.2	Zajęcia	Basia Domarus	05-11-2026	10:45	12:15	01:30
46 z 105 -	Przerwa	-	05-11-2026	12:15	12:30	00:15
47 z 105 Strategia sprzedaży nieruchomości i cz.3	Zajęcia	Basia Domarus	05-11-2026	12:30	14:00	01:30
48 z 105 -	Przerwa	-	05-11-2026	14:00	14:30	00:30
49 z 105 Strategia sprzedaży nieruchomości i cz.4	Zajęcia	Basia Domarus	05-11-2026	14:30	16:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
50 z 105 Social media w służbie pośrednika nieruchomości i cz.1	Zajęcia	Basia Domarus	06-11-2026	09:00	10:30	01:30
51 z 105 -	Przerwa	-	06-11-2026	10:30	10:45	00:15
52 z 105 Social media w służbie pośrednika nieruchomości i cz.2	Zajęcia	Basia Domarus	06-11-2026	10:45	12:15	01:30
53 z 105 -	Przerwa	-	06-11-2026	12:15	12:30	00:15
54 z 105 Social media w służbie pośrednika nieruchomości i cz.3	Zajęcia	Basia Domarus	06-11-2026	12:30	14:00	01:30
55 z 105 -	Przerwa	-	06-11-2026	14:00	14:30	00:30
56 z 105 Social media w służbie pośrednika nieruchomości i cz.4	Zajęcia	Basia Domarus	06-11-2026	14:30	16:00	01:30
57 z 105 Treść ogłoszenia cz.1	Zajęcia	Basia Domarus	23-11-2026	09:00	10:30	01:30
58 z 105 -	Przerwa	-	23-11-2026	10:30	10:45	00:15
59 z 105 Treść ogłoszenia cz.2	Zajęcia	Basia Domarus	23-11-2026	10:45	12:15	01:30
60 z 105 -	Przerwa	-	23-11-2026	12:15	12:30	00:15
61 z 105 Treść ogłoszenia cz.3	Zajęcia	Basia Domarus	23-11-2026	12:30	14:00	01:30
62 z 105 -	Przerwa	-	23-11-2026	14:00	14:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
63 z 105 Treść ogłoszenia cz.4	Zajęcia	Basia Domarus	23-11-2026	14:30	16:00	01:30
64 z 105 Wstępna weryfikacja kupującego cz.1	Zajęcia	Basia Domarus	24-11-2026	09:00	10:30	01:30
65 z 105 -	Przerwa	-	24-11-2026	10:30	10:45	00:15
66 z 105 Wstępna weryfikacja kupującego cz.2	Zajęcia	Basia Domarus	24-11-2026	10:45	12:15	01:30
67 z 105 -	Przerwa	-	24-11-2026	12:15	12:30	00:15
68 z 105 Wstępna weryfikacja kupującego cz.3	Zajęcia	Basia Domarus	24-11-2026	12:30	14:00	01:30
69 z 105 -	Przerwa	-	24-11-2026	14:00	14:30	00:30
70 z 105 Wstępna weryfikacja kupującego cz.4	Zajęcia	Basia Domarus	24-11-2026	14:30	16:00	01:30
71 z 105 Przygotowanie do negocjacji cz.1	Zajęcia	Joseph Wera	14-12-2026	09:00	10:30	01:30
72 z 105 -	Przerwa	-	14-12-2026	10:30	10:45	00:15
73 z 105 Przygotowanie do negocjacji cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	14-12-2026	10:45	12:15	01:30
74 z 105 -	Przerwa	-	14-12-2026	12:15	12:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
75 z 105 Przygotowanie do negocjacji cz.3	Zajęcia	Joseph Wera	14-12-2026	12:30	14:00	01:30
76 z 105 -	Przerwa	-	14-12-2026	14:00	14:30	00:30
77 z 105 Przygotowanie do negocjacji cz.4	Zajęcia	Joseph Wera	14-12-2026	14:30	16:00	01:30
78 z 105 Negocjacje warunków umowy cz.1	Zajęcia	Joseph Wera	15-12-2026	09:00	10:30	01:30
79 z 105 -	Przerwa	-	15-12-2026	10:30	10:45	00:15
80 z 105 Negocjacje warunków umowy cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	15-12-2026	10:45	12:15	01:30
81 z 105 -	Przerwa	-	15-12-2026	12:15	12:30	00:15
82 z 105 Negocjacje warunków umowy cz.3	Zajęcia	Joseph Wera	15-12-2026	12:30	14:00	01:30
83 z 105 -	Przerwa	-	15-12-2026	14:00	14:30	00:30
84 z 105 Negocjacje warunków umowy cz.4	Zajęcia	Joseph Wera	15-12-2026	14:30	16:00	01:30
85 z 105 Domykanie sprzedaży cz.1	Zajęcia	Basia Domarus	18-01-2027	09:00	10:30	01:30
86 z 105 -	Przerwa	-	18-01-2027	10:30	10:45	00:15
87 z 105 Domykanie sprzedaży cz.2	Zajęcia	Basia Domarus	18-01-2027	10:45	12:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
88 z 105 -	Przerwa	-	18-01-2027	12:15	12:30	00:15
89 z 105 Domykanie sprzedaży cz.3	Zajęcia	Basia Domarus	18-01-2027	12:30	14:00	01:30
90 z 105 -	Przerwa	-	18-01-2027	14:00	14:30	00:30
91 z 105 Domykanie sprzedaży cz.4	Zajęcia	Basia Domarus	18-01-2027	14:30	16:00	01:30
92 z 105 Ustalenia około zakupowe cz.1	Zajęcia	Basia Domarus	19-01-2027	09:00	10:30	01:30
93 z 105 -	Przerwa	-	19-01-2027	10:30	10:45	00:15
94 z 105 Ustalenia około zakupowe cz.2	Zajęcia	Basia Domarus	19-01-2027	10:45	12:15	01:30
95 z 105 -	Przerwa	-	19-01-2027	12:15	12:30	00:15
96 z 105 Ustalenia około zakupowe cz.3	Zajęcia	Basia Domarus	19-01-2027	12:30	14:00	01:30
97 z 105 -	Przerwa	-	19-01-2027	14:00	14:30	00:30
98 z 105 Ustalenia około zakupowe cz.4	Zajęcia	Basia Domarus	19-01-2027	14:30	16:00	01:30
99 z 105 Sfinalizowanie przeniesienia własności cz.1	Zajęcia	Basia Domarus	20-01-2027	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
100 z 105 -	Przerwa	-	20-01-2027	10:30	10:45	00:15
101 z 105 Sfinalizowane przeniesienie własności cz.2	Zajęcia	Basia Domarus	20-01-2027	10:45	12:15	01:30
102 z 105 -	Przerwa	-	20-01-2027	12:15	12:30	00:15
103 z 105 Sfinalizowane przeniesienie własności cz.3	Zajęcia	Basia Domarus	20-01-2027	12:30	14:00	01:30
104 z 105 -	Przerwa	-	20-01-2027	14:00	14:30	00:30
105 z 105 -	Walidacja	-	20-01-2027	14:30	16:00	01:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	105:00
w tym suma godzin zajęć	88:30
w tym suma godzin walidacji	01:30
w tym suma przerw	15:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	120:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	9 870,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	9 870,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	94,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	94,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	105:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Basia Domarus

Pośrednik w szeroko pojętym obrocie nieruchomościami oraz Certyfikowany Trener Biznesu z doświadczeniem od 10 lat. Pośrednik Roku 2023 oraz handlowiec z urodzenia, wykształcenia i doświadczenia, szlify zdobywała na arenie międzynarodowej. Trenerka prowadząca na co dzień szkolenia z zakresu: sprzedaż, negocjacje, obrót nieruchomości, obsługa klienta, budowanie relacji. Prowadzi szkolenia i konsultacje dla przedsiębiorców i pracowników.

Posiada doświadczenie w postaci przeprowadzenia ponad 240 godzin szkoleń o podobnej tematyce dla MŚP i dużych przedsiębiorstw w ostatnich 5 latach od dnia rozpoczęcia wskazanej usług
b.domarus@gaum.pl



2 z 2

Joseph Wera

Trener trenerów, certyfikowany trener ACI, negocjator z międzynarodową certyfikacją, coach, wykładowca MBA. Praktyk negocjacji, sprzedaży i zarządzania z 30 letnim doświadczeniem w biznesie. W swojej karierze zawodowej przeprowadził kilka tysięcy negocjacji na różnych poziomach biznesowych, zaczynając od umów o wartości kilku tysięcy, po wielomilionowe kontrakty z takimi firmami, jak Makro Cash&Carry, Auchan, Geant, Orlen. Od lat wspiera polski biznes, szkoląc, doradzając lub negocjując w ich imieniu z dużymi korporacjami. Często wynajmowany przez klientów do poprowadzenia w ich imieniu „trudnych” negocjacji, jaki i renegeacji zawartych już umów, osiągając stuprocentową skuteczność. Z pasji i doświadczenia trener od 16 lat. Jako trener i coach zrealizował samodzielnie ponad 2900 dni szkoleniowych (w tym 480 coachingów). Twórca Akademii Negocjatora®, Akademii Trenerów z Pasją® oraz Akademii Sukcesu – System Biznes Know-how®. Przeprowadził podobne usługi szkoleniowe, dla osób dorosłych, w wymiarze ponad 300 godzin w ostatnich 2 latach, licząc wstecz od dnia rozpoczęcia usługi

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma materiały, notatnik i długopis

W trakcie szkolenia będą wręczane materiały typu ćwiczenia, case study.

Warunki uczestnictwa

Do uczestnictwa w usłudze **Akademia Nowoczesnego Pośrednika 2.0** prowadzącej do nabycia kompetencji potrzebne jest: pełnoletność.

Adres

ul. Jarosza Henryka Derdowskiego 9/4

80-319 Gdańsk

woj. pomorskie

Sala szkoleniowa GAUM

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Joanna Makuch

E-mail j.makuch@gaum.pl

Telefon (+48) 664 494 281