



Spatium
Development Group
Sp. z o.o.

★★★★★ 4,9 / 5

6 636 ocen

Mistrz pozyskiwania ofert - szkolenie

Numer usługi 2026/06/11/43841/3620411

📍 Olsztyn

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 29.09.2026 do 30.09.2026

4 182,00 PLN brutto

3 400,00 PLN netto

261,38 PLN brutto/h

212,50 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób zajmujących się lub zamierzających zajmować się pozyskiwaniem ofert nieruchomości na potrzeby sprzedaży, wynajmu lub działalności inwestycyjnej, które chcą rozwinąć swoje kompetencje w zakresie skutecznego docierania do klientów, prowadzenia rozmów telefonicznych oraz budowania marki osobistej na rynku nieruchomości. Uczestnik nie musi posiadać wcześniejszej wiedzy ani doświadczenia w zakresie objętym szkoleniem.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

28-09-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Mistrz pozyskiwania ofert – szkolenie” prowadzi do samodzielnego pozyskiwania ofert nieruchomości dla biura nieruchomości poprzez rozwinięcie kompetencji w zakresie planowania działań pozyskowych, prowadzenia rozmów

telefonicznych, badania potrzeb klientów, negocjowania warunków współpracy oraz budowania marki osobistej wspierającej pozyskiwanie ofert na rynku nieruchomości.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje i realizuje działania prowadzące do pozyskiwania ofert nieruchomości	- identyfikuje źródła pozyskiwania ofert nieruchomości	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- dobiera metody pozyskiwania do rodzaju klienta i nieruchomości	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- wykorzystuje kreatywne sposoby docierania do właścicieli nieruchomości	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- planuje działania zwiększające liczbę pozyskiwanych ofert	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- identyfikuje bariery ograniczające skuteczność pozyskiwania ofert nieruchomości	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Prowadzi rozmowy telefoniczne służące umówieniu spotkania pozyskowego	- stosuje strukturę rozmowy telefonicznej prowadzącej do spotkania	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- wykorzystuje argumenty oparte na potrzebach, korzyściach i problemach klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- reaguje na obiekcje związane z umówieniem spotkania	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- skutecznie ustala termin spotkania z klientem	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- przeprowadza analizę potrzeb klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
Przeprowadza spotkanie pozyskowe ukierunkowane na rozpoznanie potrzeb klienta	- identyfikuje cele i oczekiwania klienta związane ze sprzedażą nieruchomości	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- prezentuje zakres współpracy z biurem nieruchomości z zachowaniem zasad savoir-vivre w biznesie	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- finalizuje spotkanie poprzez przedstawienie warunków współpracy i uzyskanie deklaracji dalszych działań	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje markę osobistą wspierającą pozyskiwanie ofert nieruchomości	- wskazuje elementy wpływające na wizerunek eksperta rynku nieruchomości	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- dobiera działania zwiększające rozpoznawalność na rynku lokalnym	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- wykorzystuje rekomendacje i relacje do pozyskiwania ofert	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- określa działania prowadzące do pozyskiwania klientów dzięki marce osobistej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

1. Pre-test. Siła mentalna w pozyskiwaniu ofert.
2. Kreatywne metody pozyskiwania
3. Telefoniczne umawianie spotkań

- Preteksty do spotkania
- Bóle i korzyści klientów na których można oprzeć przekaz
- Radzenie sobie z obiekcjami i zastrzeżeniami do spotkania
- Telefoniczne umawianie terminu

- Model skutecznego kontaktu

Dzień 2

1. Spotkanie pozyskowe

- Modelowe badanie potrzeb
- Savoire vivre w biznesie
- Podpisanie umowy
- Negocjowanie warunków

1. Zamykanie spotkania pozyskowego

2. Walidacja efektów uczenia - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie, obserwacja w warunkach symulowanych

Usługa „Mistrz pozyskiwania ofert – szkolenie” prowadzi do samodzielnego pozyskiwania ofert nieruchomości dla biura nieruchomości poprzez rozwinięcie kompetencji w zakresie planowania działań pozyskowych, prowadzenia rozmów telefonicznych, badania potrzeb klientów, negocjowania warunków współpracy oraz budowania marki osobistej wspierającej pozyskiwanie ofert na rynku nieruchomości. Szkolenie skierowane jest do osób zajmujących się lub zamierzających zajmować się pozyskiwaniem ofert nieruchomości na potrzeby sprzedaży, wynajmu lub działalności inwestycyjnej, które chcą rozwinąć swoje kompetencje w zakresie skutecznego docierania do klientów, prowadzenia rozmów telefonicznych oraz budowania marki osobistej na rynku nieruchomości. Uczestnik nie musi posiadać wcześniejszej wiedzy ani doświadczenia w zakresie objętym szkoleniem.

Szkolenie trwa 16 godzin i składa się z części teoretycznej 6 h, części praktycznej 7 h, walidacji 30 min, przerw 2 h 30 min. Przerwy wliczają się do czasu trwania usługi. Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 20.

Zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

Proces walidacji będzie przebiegał następująco: uczestnik wykona wcześniej przygotowane zadanie symulacyjne odzwierciedlające realne warunki pracy, a walidator oceni jego działania na podstawie scenariusza i karty obserwacyjnej (minimalny próg zaliczenia: 80%). Następnie uczestnik rozwiąże test teoretyczny jednokrotnego wyboru, który również wymaga uzyskania minimum 80% poprawnych odpowiedzi i zostanie sprawdzony bezpośrednio po jego zakończeniu przez Osobę walidującą usługę. Wyniki obu form walidacji zostaną przekazane uczestnikowi od razu po zakończeniu i odnotowane w protokole.

Szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnej, w sali konferencyjnej wyposażonej m.in. w rzutnik i flipchart z zachowaniem zasad BHP oraz organizacją przerw zgodną z harmonogramem.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Pre-test. Siła mentalna w pozyskiwaniu ofert. Kreatywne metody pozyskiwania	Zajęcia	Wojciech Woźniczka	29-09-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 15 -	Przerwa	-	29-09-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 15 Telefoniczne umawianie spotkań cz. 1	Zajęcia	Wojciech Woźniczka	29-09-2026	11:15	13:15	02:00
4 z 15 -	Przerwa	-	29-09-2026	13:15	14:00	00:45
5 z 15 Telefoniczne umawianie spotkań cz. 2	Zajęcia	Wojciech Woźniczka	29-09-2026	14:00	15:45	01:45
6 z 15 -	Przerwa	-	29-09-2026	15:45	16:00	00:15
7 z 15 Telefoniczne umawianie spotkań cz. 3	Zajęcia	Wojciech Woźniczka	29-09-2026	16:00	17:00	01:00
8 z 15 Spotkanie pozyskowe cz. 1	Zajęcia	Wojciech Woźniczka	30-09-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 15 -	Przerwa	-	30-09-2026	11:00	11:15	00:15
10 z 15 Spotkanie pozyskowe cz. 2	Zajęcia	Wojciech Woźniczka	30-09-2026	11:15	13:15	02:00
11 z 15 -	Przerwa	-	30-09-2026	13:15	14:00	00:45
12 z 15 Zamykanie spotkania pozyskowego cz. 1	Zajęcia	Wojciech Woźniczka	30-09-2026	14:00	15:45	01:45
13 z 15 -	Przerwa	-	30-09-2026	15:45	16:00	00:15
14 z 15 Zamykanie spotkania pozyskowego cz. 2	Zajęcia	Wojciech Woźniczka	30-09-2026	16:00	16:30	00:30
15 z 15 -	Walidacja	-	30-09-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:00
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:00

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	4 182,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	261,38 PLN
Koszt osobogodziny netto	212,50 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Wojciech Woźniczka

Certyfikowany Międzynarodowy Coach ICC, zdobywca nagrody Polish National Sales Awards w kategorii Najlepszy Trener Sprzedaży w Polsce (2013). Autor bestsellerów z zakresu negocjacji, w tym książki „NEGOCJUJ!”. Od ponad 17 lat prowadzi szkolenia z zakresu negocjacji, sprzedaży i wystąpień publicznych, w których uczestniczyło ponad 15000 osób z ponad 300 firm. Specjalizuje się w warsztatach opartych na symulacjach, grach negocjacyjnych i analizie przypadków. Pracował jako zawodowy negocjator wspierający klientów w transakcjach na rynku nieruchomości. Założyciel szkoły negocjatorów, zarządza firmą inwestującą w nieruchomości oraz firmą szkoleniową. Współpracował z największymi bankami w Polsce, szkolił zespoły trenerskie oraz wykładał na studiach Executive MBA Szkoły Głównej Handlowej. Prowadził szkolenia m.in. dla Facebook, PKO BP, PZU, PLAY, Tesco Polska, Alior Bank, Getin Noble Bank, UPC Polska, Tchibo, Open Finance i Leroy Merlin. Regularnie rozwija swoje kompetencje zawodowe, uczestnicząc w międzynarodowych programach trenerskich i projektach rozwojowych. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia. Email: wojciech.wozniczka@gmail.com.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt, pliki dokumentów przygotowanych w dowolnym formacie.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest ukończenie 18. roku życia oraz przystąpienie do walidacji efektów uczenia się obejmującej test teoretyczny i zadania praktyczne realizowane w warunkach symulowanych.

Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% czasu trwania usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć.
- W przypadku uczestników, których udział w usłudze jest finansowany w co najmniej 70% ze środków publicznych, usługa korzysta ze zwolnienia 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.
- Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U.z 2024 r.poz. 1411) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021–2027”. W przypadku występowania szczególnych potrzeb związanych z udziałem w usłudze rozwojowej prosimy o wcześniejszy kontakt z Organizatorem: tel.: 733-250-350 lub e-mail: szkolenia@spatiumdg.pl.

Adres

ul. Żeglarska 4
10-160 Olsztyn
woj. warmińsko-mazurskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



EWA WAŚOWICZ

E-mail ewa.wasowicz@spatiumdg.pl

Telefon (+48) 733 250 350