



FUNDACJA NASZA
POLSKA

Brak ocen dla tego dostawcy

Agent w świecie najmu-skuteczne i jakościowe pozyskiwanie klienta w zawodzie pośrednika

Numer usługi 2026/07/08/190645/3677281

- Kielce
- Usługa szkoleniowa
- stacjonarna
- Zajęcia grupowe
- 07:30 h
- 12.09.2026 do 12.09.2026

499,00 PLN brutto
499,00 PLN netto
66,53 PLN brutto/h
66,53 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój
Grupa docelowa usługi	- osoby planujące rozpoczęcie pracy w branży nieruchomości, - początkujący pośrednicy w obrocie nieruchomościami, - pracownicy biur nieruchomości, - przedsiębiorcy i osoby prowadzące działalność w branży nieruchomości, - osoby chcące zdobyć lub rozwinąć kompetencje z zakresu pośrednictwa, sprzedaży i negocjacji, - osoby planujące zmianę lub rozwój ścieżki zawodowej.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	04-09-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
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

Celem usługi jest przygotowanie uczestnika do wykonywania podstawowych czynności związanych z pośrednictwem w obrocie nieruchomościami. Po ukończeniu szkolenia uczestnik będzie potrafił pozyskiwać i obsługiwać klientów, przygotowywać oferty nieruchomości, prowadzić negocjacje oraz stosować podstawowe przepisy prawa związane z obrotem nieruchomościami w praktyce zawodowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posiada wiedzę z zakresu podstawowych przepisów prawa dotyczących obrotu nieruchomościami, zasad funkcjonowania rynku nieruchomości oraz obowiązków pośrednika, którą potrafi wykorzystać w praktycznej obsłudze klienta i prowadzeniu procesu pośrednictwa.	Uczestnik poprawnie omawia podstawowe przepisy prawa, etapy procesu pośrednictwa oraz obowiązki pośrednika i wskazuje ich praktyczne zastosowanie.	Wywiad swobodny
Uczestnik potrafi analizować potrzeby klienta, przygotować ofertę nieruchomości oraz dobrać odpowiednią strategię sprzedaży lub wynajmu.	Uczestnik prawidłowo analizuje potrzeby klienta, przygotowuje ofertę i proponuje sposób prowadzenia procesu sprzedaży lub wynajmu.	Wywiad swobodny
Uczestnik potrafi prowadzić rozmowy handlowe, stosować techniki negocjacyjne oraz skutecznie reagować na najczęściej występujące obiekcje klientów.	Uczestnik przeprowadza symulację rozmowy z klientem, stosuje odpowiednie techniki negocjacyjne i proponuje właściwe rozwiązania w odpowiedzi na obiekcje.	Wywiad swobodny

Cel biznesowy

Celem biznesowym usługi jest przygotowanie uczestników do samodzielnego wykonywania podstawowych czynności związanych z pośrednictwem w obrocie nieruchomościami. Do 3 miesięcy od zakończenia szkolenia uczestnicy będą potrafili zastosować zdobytą wiedzę w praktyce poprzez prowadzenie rozmów z klientami, analizę potrzeb, przygotowanie oferty nieruchomości oraz wykorzystanie technik sprzedaży i negocjacji w codziennej pracy zawodowej. Realizacja celu zostanie potwierdzona poprzez uzyskanie pozytywnego wyniku testu wiedzy oraz poprawne wykonanie zadania praktycznego podczas szkolenia.

Efekt usługi

Efekt usługi:

Uczestnik zna podstawowe zasady pracy pośrednika w obrocie nieruchomościami, rozróżnia podstawy umowy okazjonalnej oraz zwykłej umowy najmu, a także artykuły wyższe nad nimi. Rozróżnia etapy procesu sprzedaży, wynajmu i pozyskiwania nieruchomości oraz podstawowe obowiązki związane z obsługą klienta.

Kryteria weryfikacji:

Efekt zostanie uznany za osiągnięty, jeżeli uczestnik poprawnie wskaże etapy procesu sprzedaży nieruchomości, omówi podstawowe obowiązki pośrednika oraz uzyska pozytywny wynik testu wiedzy, osiągając co najmniej 70% poprawnych odpowiedzi.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metodą potwierdzenia osiągnięcia efektów usługi będzie pozytywne zaliczenie testu wiedzy oraz wykonanie zadania praktycznego obejmującego analizę przypadku i symulację obsługi klienta na rynku nieruchomości.

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

- 1. Wprowadzenie do szkolenia- Agent w świecie najmu
- 2. Budowanie autorytetu agenta w pośrednictwie najmu
- 3. Podstawy obsługi właściciela lokalu mieszkalnego
- 4. Dokumenty potrzebne przy pośrednictwie w wynajmie lokalu mieszkalnego
- 5. Najem zwykły, najem okazjonalny i podstawowe zabezpieczenia właściciela
- 6. Analiza potrzeb właściciela lokalu mieszkalnego
- 7. Analiza potrzeb najemcy i dopasowanie oferty
- 8. Metody angażowania klienta w rozmowę
- 9. Podsumowanie szkolenia i plan działania po szkoleniu + walidacja

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 12

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Wprowadzenie do szkolenia i roli agenta najmu	Zajęcia	Oskar Tracz	12-09-2026	09:00	09:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 12 Budowanie autorytetu agenta w pośrednictwie najmu	Zajęcia	Magdalena Kowalik	12-09-2026	09:30	10:15	00:45
3 z 12 Podstawy obsługi właściciela lokalu mieszkalnego	Zajęcia	Magdalena Kowalik	12-09-2026	10:15	11:00	00:45
4 z 12 -	Przerwa	-	12-09-2026	11:00	11:15	00:15
5 z 12 Dokumenty potrzebne przy pośrednictwie w wynajmie lokalu mieszkalnego	Zajęcia	Magdalena Kowalik	12-09-2026	11:15	12:00	00:45
6 z 12 Najem zwykły, najem okazjonalny i podstawowe zabezpieczenia właściciela	Zajęcia	Magdalena Kowalik	12-09-2026	12:00	12:45	00:45
7 z 12 -	Przerwa	-	12-09-2026	12:45	13:15	00:30
8 z 12 Analiza potrzeb właściciela lokalu mieszkalnego	Zajęcia	Magdalena Kowalik	12-09-2026	13:15	14:00	00:45
9 z 12 Analiza potrzeb najemcy i dopasowanie oferty	Zajęcia	Magdalena Kowalik	12-09-2026	14:00	14:45	00:45
10 z 12 -	Przerwa	-	12-09-2026	14:45	15:00	00:15
11 z 12 Metody angażowania klienta w rozmowę	Zajęcia	Magdalena Kowalik	12-09-2026	15:00	15:45	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 12 -	Walidacja	-	12-09-2026	15:45	16:30	00:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	07:30
w tym suma godzin zajęć	05:45
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	08:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	499,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	499,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	66,53 PLN
Koszt osobogodziny netto	66,53 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	07:30

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2

**1 z 2**

Magdalena Kowalik

Właścicielka firmy z branży nieruchomości, specjalizująca się w pośrednictwie oraz zarządzaniu najmem. Posiada praktyczne doświadczenie w pozyskiwaniu ofert, prowadzeniu negocjacji, obsłudze klientów oraz koordynowaniu procesów sprzedaży i wynajmu nieruchomości. Współtworzy i realizuje szkolenia oraz projekty rozwojowe, przekazując uczestnikom praktyczną wiedzę opartą na doświadczeniu zawodowym.

**2 z 2**

Oskar Tracz

Przedsiębiorca, współprowadzący rodzinną księgarnię, posiadający doświadczenie w obsłudze klienta, organizacji pracy oraz prowadzeniu działalności gospodarczej. Współuczestniczy w przygotowaniu i realizacji projektów szkoleniowych oraz działań edukacyjnych. W swojej pracy stawia na profesjonalną komunikację, dobrą organizację oraz praktyczne przekazywanie wiedzy uczestnikom.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- prezentacja szkoleniowa,
- skrypt szkoleniowy,
- wzory dokumentów,
- materiały do ćwiczeń,
- certyfikat ukończenia szkolenia

Przy szkoleniu dla większej grupy, możliwa organizacja szkolenia w siedzibie Państwa firmy oraz indywidualne rabaty.

Adres

ul. Skrajna 76
25-650 Kielce
woj. świętokrzyskie

Szkolenie będzie realizowane w siedzibie Fundacji zlokalizowanej przy ul. Skrajnej 76 w Kielcach. Miejsce szkolenia dysponuje odpowiednio przygotowaną salą konferencyjno-szkoleniową, umożliwiającą komfortowe prowadzenie zajęć teoretycznych i praktycznych. Sala wyposażona jest w sprzęt niezbędny do realizacji usługi, w tym rzutnik multimedialny, ekran projekcyjny, stanowiska dla uczestników oraz dostęp do zaplecza sanitarnego. Lokal zapewnia odpowiednie warunki organizacyjne i techniczne do prowadzenia szkoleń, warsztatów oraz zajęć edukacyjnych dla osób dorosłych.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- parking

Kontakt

**Oskar Tracz**



E-mail ot@naszapolska.org.pl

Telefon (+48) 509 444 508