



ATO Agnieszka
Popławska

★★★★★ 4,9 / 5

14 ocen

NIERUCHOMOŚCI W PRAKTYCE – sztuka budowania relacji, skutecznej sprzedaży i finalizacji transakcji.

Numer usługi 2026/10/13/199727/3877086

📍 Zielona Góra

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👤 Zajęcia indywidualne

🕒 32:00 h

📅 07.11.2026 do 15.11.2026

4 730,00 PLN brutto

4 730,00 PLN netto

147,81 PLN brutto/h

147,81 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do agentów i pośredników nieruchomości, doradców ds. sprzedaży nieruchomości, pracowników biur nieruchomości oraz działów sprzedaży firm deweloperskich. Obejmuje osoby zajmujące się pozyskiwaniem ofert, prezentacją nieruchomości, obsługą klientów, negocjacjami i koordynacją transakcji. Szkolenie adresowane jest również do osób bez wcześniejszego doświadczenia w branży nieruchomości, planujących podjęcie zatrudnienia na stanowisku agenta nieruchomości, doradcy ds. nieruchomości lub asystenta pośrednika, a także osób zamierzających rozpocząć własną działalność w zakresie pośrednictwa. Uczestnicy zdobędą wiedzę o rynku nieruchomości, zasadach pozyskiwania klientów i ofert, dokumentacji sprzedażowej, technikach prezentacji, negocjacjach oraz formalnościach związanych z zawieraniem transakcji.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	06-11-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do kompleksowej sprzedaży nieruchomości: pozyskiwania klientów, diagnozy ich potrzeb i budowania relacji, analizy rynku, weryfikacji dokumentów oraz ustalania ceny. Uczestnik uczy się przygotowywać oferty, prezentować nieruchomości, prowadzić negocjacje, odpowiadać na obiekcje i uzgadniać warunki sprzedaży. Poznaje zasady koordynacji formalności, współpracy z notariuszem, przekazania nieruchomości oraz obsługi posprzedażowej, z uwzględnieniem bezpieczeństwa transakcji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje rynek i proces sprzedaży nieruchomości	Rozróżnia rynek pierwotny i wtórny; klasyfikuje rodzaje nieruchomości; porządkuje etapy transakcji	Test teoretyczny
Nawiązuje profesjonalną relację z klientem	Zadaje pytania otwarte, parafrazuje, ustala potrzeby i kolejne kroki współpracy	Obserwacja w warunkach symulowanych
Planuje pozyskanie nieruchomości do oferty	Dobiera źródła pozyskania; opisuje podstawowe elementy umowy pośrednictwa i wynagrodzenia	Test teoretyczny
Wstępnie weryfikuje nieruchomość	Wskazuje działy księgi wieczystej, rozpoznaje typowe obciążenia i sporządza listę dokumentów	Test teoretyczny
Przygotowuje ofertę i uzasadnia cenę ofertową	Wskazuje czynniki cenotwórcze, porównuje oferty, formułuje opis językiem korzyści	Analiza dowodów i deklaracji
Prezentuje nieruchomość zgodnie z potrzebami klienta	Opisuje atuty i ograniczenia; odpowiada na pytania bez zatajenia istotnych informacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
Prowadzi negocjacje i reaguje na obiekcje	Rozpoznaje interesy stron, przedstawia argumenty i proponuje wariant rozwiązania	Obserwacja w warunkach symulowanych
Rozróżnia dokumenty i ryzyka transakcyjne	Wyjaśnia różnice między zadatkiem a zaliczką oraz umową przedwstępną a przyrzeczoną; wskazuje rolę notariusza	Test teoretyczny
Planuje finalizację i obsługę posprzedażową	Układa kolejność czynności, wskazuje elementy protokołu przekazania i działania posprzedażowe	Test teoretyczny

Kwalifikacje i kompetencje

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

NIERUCHOMOŚCI W PRAKTYCE – sztuka budowania relacji, skutecznej sprzedaży i finalizacji transakcji.

DZIEŃ 1 – RYNEK NIERUCHOMOŚCI I RELACJE Z KLIENTEM (8h)

- Rynek i rola pośrednika (1,5 h) – Rynek pierwotny i wtórny; mieszkania, domy, działki, lokale; uczestnicy rynku; ścieżka sprzedaży; etyka i granice kompetencji pośrednika.
- Kontakt i komunikacja (1,5 h) – Pierwsze wrażenie; komunikacja telefoniczna i osobista; aktywne słuchanie; parafraza; pytania pogłębiające; budowanie zaufania.
- Diagnoza potrzeb i współpraca (2 h) – Potrzeby kupującego i sprzedającego; motywacja, budżet, terminy; obsługa obiekcji; standard kontaktu; zasady CRM i ochrony danych.
- Warsztaty rozmów (2 h) – Symulacja pozyskania klienta; rozmowa z kupującym; karta potrzeb; feedback.

DZIEŃ 2 – POZYSKANIE I PRZYGOTOWANIE NIERUCHOMOŚCI (8h)

- Pozyskiwanie ofert (1,5 h) – Prospecting; rekomendacje; kanały marketingowe; spotkanie z właścicielem; modele umów pośrednictwa i wynagrodzenie.
- Stan prawny i dokumentacja (2 h) – Księga wieczysta; tytuły prawne; hipoteki, służebności, roszczenia; dokumenty mieszkania, domu i działki; sygnały ryzyka.
- Cena i strategia marketingowa (1,5 h) – Czynniki cenotwórcze; porównanie ofert; cena ofertowa a transakcyjna; segment klienta; kanały promocji.
- Warsztaty oferty (2 h) – Checklista dokumentów; analiza przykładowej nieruchomości; opis ogłoszenia, fotografia, home staging; rozmowa o cenie.

DZIEŃ 3 – PREZENTACJA, NEGOCJACJE I BEZPIECZEŃSTWO (8h)

- Prezentacja i język korzyści (2 h) – Scenariusz oględzin; cecha–korzyść; lokalizacja, standard, koszty; transparentne komunikowanie wad; storytelling.
- Psychologia decyzji i obiekcje (1,5 h) – Motywacje, obawy, niepewność; etyczna perswazja; pytania i reakcje na obiekcje cenowe i techniczne.
- Negocjacje (2 h) – Przygotowanie i granice negocjacji; interesy stron; cena, terminy, wyposażenie; deeskalacja konfliktu.
- Warsztaty prezentacji i negocjacji (1,5 h) – Symulacja prezentacji nieruchomości i rozmowy negocjacyjnej; omówienie błędów.

DZIEŃ 4 – FINALIZACJA I OBSŁUGA POSPRZEDAŻOWA (8h)

- Dokumenty i organizacja transakcji (2 h) – Umowa rezerwacyjna, przedwstępna i przyrzeczona; zadatek i zaliczka; notariusz; finansowanie; podstawowe koszty i podatki; świadectwo energetyczne.
- Przekazanie i relacje posprzedażowe (1,5 h) – Terminy płatności; protokół zdawczo-odbiorczy; liczniki i klucze; obsługa po transakcji; polecenia i CRM.
- Kompleksowe studium przypadku (1,5 h) – Od pierwszego kontaktu przez ofertę, prezentację i negocjacje do planu zamknięcia transakcji.
- Powtórzenie i przygotowanie do walidacji (1 h) – Podsumowanie procedur, dokumentów, ryzyk i standardów komunikacji.
- Walidacja (1 h) – Test wiedzy oraz indywidualna symulacja rozmowy sprzedażowej i ocena materiałów z zadania.

Walidacja efektów uczenia się przeprowadzana jest dwuetapowo i obejmuje część teoretyczną oraz praktyczną. Jej celem jest potwierdzenie osiągnięcia przez uczestnika zakładanych efektów uczenia się w zakresie profesjonalnej sprzedaży nieruchomości, pozyskiwania klientów, budowania relacji, analizy ofert i dokumentacji, prezentacji nieruchomości, prowadzenia negocjacji oraz koordynowania procesu finalizacji transakcji.

Etap I – Weryfikacja wiedzy teoretycznej

Weryfikacja wiedzy odbywa się w formie testu pisemnego składającego się z 20 pytań zamkniętych jednokrotnego wyboru. Test obejmuje zagadnienia dotyczące funkcjonowania rynku nieruchomości, zasad pośrednictwa, pozyskiwania ofert, analizy stanu prawnego nieruchomości, dokumentacji transakcyjnej, ustalania ceny, technik sprzedaży, negocjacji oraz formalności związanych z finalizacją transakcji.

Kryterium zaliczenia: uzyskanie minimum 75% poprawnych odpowiedzi, tj. co najmniej 15 poprawnych odpowiedzi z 20 pytań.

Etap II – Ocena umiejętności praktycznych

Weryfikacja umiejętności praktycznych odbywa się metodą obserwacji w warunkach symulowanych, poprzez wykonanie przez uczestnika kompleksowego zadania sprzedażowego na podstawie przygotowanego studium przypadku dotyczącego sprzedaży nieruchomości.

Uczestnik samodzielnie przeprowadza symulację procesu sprzedażowego, obejmującą:

1. Rozpoznanie potrzeb i oczekiwań klienta kupującego lub sprzedającego nieruchomość.
2. Analizę podstawowych informacji o nieruchomości, jej cenie, stanie prawnym i dokumentacji.
3. Przygotowanie i zaprezentowanie oferty nieruchomości z wykorzystaniem języka korzyści.
4. Przeprowadzenie rozmowy sprzedażowej, w tym reagowanie na pytania, obiekcje i wątpliwości klienta.
5. Przeprowadzenie negocjacji dotyczących ceny i warunków sprzedaży.
6. Wskazanie kolejnych etapów transakcji, wymaganych dokumentów oraz czynności związanych z jej finalizacją.

Ocena prowadzona jest przez osobę walidującą z wykorzystaniem arkusza oceny praktycznej, zawierającego kryteria odpowiadające efektom uczenia się określonym w karcie usługi.

Kryterium zaliczenia: uczestnik uzyskuje pozytywny wynik, jeżeli samodzielnie i poprawnie realizuje zadanie sprzedażowe, właściwie diagnozuje potrzeby klienta, prezentuje ofertę, stosuje profesjonalne techniki komunikacji i negocjacji oraz prawidłowo identyfikuje podstawowe formalności i ryzyka transakcyjne. Dopuszczalne są drobne uchybienia niemające istotnego wpływu na poprawność procesu sprzedażowego, bezpieczeństwo transakcji i interesy klienta.

Organizacja szkolenia i walidacji

Całkowity czas trwania usługi wynosi 32 godziny zegarowe, realizowane w ciągu 4 dni po 8 godzin dziennie, w tym 4 godziny przerw i 1 godzina walidacji. Zajęcia merytoryczne obejmują 27 godzin, w tym 8 godzin części teoretycznej i 19 godzin części praktycznej.

Część teoretyczna realizowana jest w formie wykładu, prezentacji multimedialnej i analizy przykładów. Część praktyczna obejmuje warsztaty, analizę studiów przypadków, przygotowywanie ofert nieruchomości, ćwiczenia z dokumentacją, symulacje rozmów z klientami oraz negocjacji sprzedażowych.

Uczestnik potwierdza obecność podpisem na liście obecności. Warunkiem ukończenia usługi jest udział w minimum 80% czasu jej trwania oraz uzyskanie pozytywnego wyniku z obu etapów walidacji.

Walidacja przeprowadzana jest w ostatnim dniu szkolenia i trwa łącznie 1 godzinę zegarową: 30 minut przeznaczają się na test teoretyczny oraz 30 minut na ocenę praktyczną.

Proces walidacji realizowany jest z zachowaniem rozdzielności funkcji szkoleniowej i oceniającej. Osoba prowadząca walidację nie uczestniczy w prowadzeniu zajęć dydaktycznych. Wyniki testu i oceny praktycznej dokumentowane są w protokole walidacji oraz indywidualnym arkuszu oceny uczestnika.

Po uzyskaniu pozytywnego wyniku walidacji uczestnik otrzymuje **zaświadczenie o ukończeniu szkolenia** potwierdzające nabycie kompetencji.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 21

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 Rynek i rola pośrednika – rynek pierwotny i wtórny, rodzaje nieruchomości, uczestnicy rynku, etyka	Zajęcia	Patryk Klimentowski	07-11-2026	08:00	09:30	01:30
2 z 21 Kontakt i komunikacja – pierwsze wrażenie, aktywne słuchanie, parafraza, budowanie zaufania	Zajęcia	Patryk Klimentowski	07-11-2026	09:30	11:00	01:30
3 z 21 -	Przerwa	-	07-11-2026	11:00	12:00	01:00
4 z 21 Diagnoza potrzeb i współpraca – motywacja, budżet, terminy, obiekcje, CRM i ochrona danych	Zajęcia	Patryk Klimentowski	07-11-2026	12:00	14:00	02:00
5 z 21 Warsztaty rozmów – pozyskanie klienta, rozmowa z kupującym, karta potrzeb, informacja zwrotna	Zajęcia	Patryk Klimentowski	07-11-2026	14:00	16:00	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 21 Pozyskiwanie ofert – prospecting, rekomendacje, marketing, umowy pośrednictwa i wynagrodzenie	Zajęcia	Patryk Klimentowski	08-11-2026	08:00	09:30	01:30
7 z 21 Stan prawny i dokumentacja – księga wieczysta, tytuły prawne, hipoteki, służebności i ryzyka	Zajęcia	Patryk Klimentowski	08-11-2026	09:30	11:30	02:00
8 z 21 -	Przerwa	-	08-11-2026	11:30	12:30	01:00
9 z 21 Cena i strategia marketingowa – czynniki cenotwórcze, porównanie ofert, kanały promocji	Zajęcia	Patryk Klimentowski	08-11-2026	12:30	14:00	01:30
10 z 21 Warsztaty oferty – checklista dokumentów, analiza nieruchomości, ogłoszenie, zdjęcia, home staging	Zajęcia	Patryk Klimentowski	08-11-2026	14:00	16:00	02:00
11 z 21 Prezentacja i język korzyści – oględziny, cecha–korzyść, koszty, wady nieruchomości, storytelling	Zajęcia	Patryk Klimentowski	14-11-2026	08:00	10:00	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 21 Psychologia decyzji i obiekcje – motywacje, obawy, etyczna perswazja, reakcje na zastrzeżenia	Zajęcia	Patryk Klimentowski	14-11-2026	10:00	11:30	01:30
13 z 21 -	Przerwa	-	14-11-2026	11:30	12:30	01:00
14 z 21 Negocjacje – przygotowanie, interesy stron, cena, terminy, wyposażenie, deeskalacja konfliktu	Zajęcia	Patryk Klimentowski	14-11-2026	12:30	14:30	02:00
15 z 21 Warsztaty prezentacji i negocjacji – symulacja prezentacji i rozmowy negocjacyjnej, omówienie	Zajęcia	Patryk Klimentowski	14-11-2026	14:30	16:00	01:30
16 z 21 Dokumenty i organizacja transakcji – umowy, zadatek, zaliczka, notariusz, podatki, finansowanie	Zajęcia	Patryk Klimentowski	15-11-2026	08:00	10:00	02:00
17 z 21 Przekazanie i relacje posprzedażowe – płatności, protokół, liczniki, klucze, polecenia i CRM	Zajęcia	Patryk Klimentowski	15-11-2026	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 21 -	Przerwa	-	15-11-2026	11:30	12:30	01:00
19 z 21 Kompleksowe studium przypadku – od kontaktu z klientem do planu finalizacji transakcji	Zajęcia	Patryk Klimentowski	15-11-2026	12:30	14:00	01:30
20 z 21 Powtórzenie i przygotowanie do walidacji – procedury, dokumenty, ryzyka i komunikacja	Zajęcia	Patryk Klimentowski	15-11-2026	14:00	15:00	01:00
21 z 21 -	Walidacja	-	15-11-2026	15:00	16:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	32:00
w tym suma godzin zajęć	27:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	04:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	37:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 730,00 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	4 730,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	147,81 PLN
Koszt osobogodziny netto	147,81 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	32:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Patryk Klimientowski

Patryk Klimientowski – agent sprzedaży, pośrednik, deweloper oraz trener praktyk z 8-letnim doświadczeniem zawodowym na rynku nieruchomości i 5-letnim doświadczeniem szkoleniowym. Właściciel biura nieruchomości, specjalizujący się w kompleksowej obsłudze transakcji na rynku pierwotnym i wtórnym.

Specjalizuje się w sprzedaży tzw. nieruchomości trudnych, wymagających indywidualnego podejścia, analizy stanu prawnego, identyfikacji ryzyk oraz opracowania skutecznej strategii sprzedażowej. Posiada doświadczenie w prowadzeniu negocjacji, rozwiązywaniu złożonych problemów transakcyjnych i finalizacji sprzedaży.

W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadził ponad 40 szkoleń dla osób początkujących, planujących rozpoczęcie pracy w branży nieruchomości, oraz doświadczonych agentów i pośredników. Szkolenia obejmowały pozyskiwanie klientów i ofert, budowanie relacji, analizę rynku, techniki sprzedaży, prezentację nieruchomości, negocjacje oraz obsługę transakcji.

Jako trener wykorzystuje rzeczywiste przypadki rynkowe, warsztaty i symulacje rozmów sprzedażowych. Łączy wiedzę z praktyką pośrednika i dewelopera, przygotowując uczestników do samodzielnej, profesjonalnej i skutecznej pracy na rynku nieruchomości.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W cenie szkolenia zapewnione są materiały dydaktyczne i szkoleniowe, w tym skrypt dotyczący sprzedaży nieruchomości, przykładowa dokumentacja transakcyjna, wzory formularzy obsługi klienta, karty analizy nieruchomości, scenariusze rozmów sprzedażowych, materiały do ćwiczeń negocjacyjnych oraz studia przypadków. Uczestnik otrzymuje również wsparcie poszkoleniowe w zakresie zagadnień omawianych podczas zajęć.

Po zakończeniu szkolenia i pozytywnym przejściu walidacji uczestnik otrzymuje zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdzające nabycie kompetencji zgodnych z efektami uczenia się określonymi w karcie usługi.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie realizowane jest w formie indywidualnej (1:1), umożliwiającej dostosowanie tempa nauki, zakresu ćwiczeń oraz poziomu trudności zadań do doświadczenia i potrzeb zawodowych uczestnika.

Usługa ma charakter praktyczno-warsztatowy. Obejmuje analizę rzeczywistych przypadków rynkowych, ćwiczenia z dokumentacją nieruchomości, przygotowywanie ofert sprzedażowych, symulacje rozmów z klientami, prezentacji nieruchomości i negocjacji oraz rozwiązywanie problemów związanych z finalizacją transakcji.

Uczestnik zobowiązany jest do aktywnego udziału w zajęciach, realizacji zadań praktycznych oraz przystąpienia do walidacji efektów uczenia się. Warunkiem ukończenia usługi jest minimum 80% obecności oraz pozytywny wynik walidacji teoretycznej i praktycznej.

Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane jest zgodnie z programem w wymiarze 32 godzin zegarowych, obejmujących 27 godzin zajęć dydaktycznych, 4 godziny przerw oraz 1 godzinę walidacji.

Zajęcia odbywają się w warunkach zapewniających komfort nauki, z dostępem do stanowiska komputerowego, internetu, materiałów multimedialnych oraz przykładowej dokumentacji wykorzystywanej w obrocie nieruchomościami.

Program uwzględnia aktualne standardy obsługi klienta, zasady etyki zawodowej, ochrony danych osobowych oraz bezpieczeństwa transakcji. Wiedza teoretyczna jest na bieżąco utrwalana poprzez ćwiczenia praktyczne i analizę sytuacji występujących w codziennej pracy agenta nieruchomości.

Adres

ul. Fabryczna 14E
65-410 Zielona Góra
woj. lubuskie

Szkolenie realizowane jest w nowoczesnej, komfortowej i w pełni wyposażonej sali szkoleniowej, zapewniającej profesjonalne warunki do nauki i rozwijania praktycznych kompetencji zawodowych. Przestronne wnętrza, klimatyzacja, odpowiednie oświetlenie oraz ergonomiczne stanowiska gwarantują wysoki komfort uczestnictwa.

Sala posiada dostęp do szybkiego internetu Wi-Fi oraz wyposażenie multimedialne umożliwiające prowadzenie prezentacji, analizę ofert nieruchomości, pracę z dokumentacją i realizację ćwiczeń praktycznych.

Dodatkowym atutem jest parking bezpośrednio przed budynkiem, zapewniający wygodny dojazd.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

AGNIESZKA POPLAWSKA

E-mail agation@interia.pl

Telefon (+48) 508 274 190

