

Home staging z elementami aranżacji wnętrz - przygotowanie nieruchomości do zyskowej sprzedaży

- Kierunek - studia podyplomowe

Tradycyjne 2 semestry **W PARTNERSTWIE OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku

Studia niestacjonarne w salach wykładowych

W trakcie zjazdów spotkasz się z wykładowcą oraz pozostałymi uczestnikami osobiście. W przypadku decyzji Ministerstwa Edukacji i Nauki o braku możliwości prowadzenia zajęć stacjonarnych, zajęcia dydaktyczne będą prowadzone zdalnie.

Home staging to nie tylko kwestia osobistego wyczucia, ale przede wszystkim rzetelny warsztat pracy. Liczy się w nim łączenie materiałów, struktur, niuanse budowania nastroju, dobierania odcieni i uwypuklanie atutów wnętrza, a ponadto znajomość technik ekspozycji fotograficznej i promocji. Dzięki takiemu zestawowi umiejętności można skutecznie podnieść wartość sprzedaży, zwiększyć zainteresowanie hotelem, rozwijać skuteczność pracy agentów nieruchomości. Uczymy też, jak zadbać o prawne aspekty i rozwój własnego biznesu.

Głównym celem studiów jest przekazanie uczestnikom wiedzy, jak podnieść atrakcyjność wnętrza przy minimalnych nakładach, jak zwiększyć potencjał sprzedawanych nieruchomości uwypuklając ich atuty i niwelując wady, by sprzedać nieruchomość z zyskiem w maksymalnie krótkim czasie, dbając jednocześnie o prawne aspekty i rozwój swojego biznesu.

Jeśli zainteresował Cię ten kierunek i chcesz dowiedzieć się więcej w kwestiach merytorycznych (np. planu zajęć czy programu studiów) skontaktuj się z nami bezpośrednio - dsp@wsb.poznan.pl

Natomiast w sprawach związanych z rekrutacją (np. ilości dostępnych miejsc czy terminy składania dokumentów) skontaktuj się z naszym biurem rekrutacji, do którego kontakt uzyskasz na dole strony.

Korzyści?

Studia dają konkretne umiejętności z zakresu aranżacji wnętrz i zyskowej sprzedaży nieruchomości. Dzięki znajomościom zasad home stagingu, rozwiązaniom wnętrzarskim, takim jak: dobór dekoracji, projektowanie nastrojowego oświetlenia, dobór tekstyliów, a ponadto praktycznej umiejętności przygotowywania kompletnego projektu metamorfozy łącznie z kosztorysem, uczestnik umie podwyższyć wartość oferowanej na rynku nieruchomości oraz skrócić jej czas sprzedaży. Dodatkowo zna sposoby promocji obiektów i wnętrz, rodzaje i technologie fotoprezentacji. Wie, jak zadbać o wizerunek swojego biznesu oraz posiada podstawową wiedzę z zakresu prawnych aspektów prowadzenia firmy w branży home stagingowej.

Co zyskujesz?

Wiedzę

- Jak zwiększyć wartość nieruchomości dzięki zabiegom wnętrzarskim?
- Jak wykorzystać potencjał wnętrza, jednocześnie wykorzystując istniejące wyposażenie?
- Jakie zasady home stagingowe stosować, by zrobić pierwsze, dobre wrażenie wnętrz?
- Jak zacząć prowadzić biznes home stagingowy?
- Jakie trendy wnętrzarskie i materiały wykończeniowe są obecnie stosowane/

Umiejętności

- Jak tworzyć dokumentację projektową wraz z kosztorysem?
- Jak przeprowadzić analizę pomieszczeń?
- Jak przeprowadzić cały projekt metamorfozy?
- Jak graficznie przygotować ofertę sprzedaży nieruchomości wraz z rzutami pomieszczeń?
- Jak w prosty sposób przerobić mebel, stworzyć dekorację?

Spoleczne

W jaki sposób zabezpieczyć prawnie swoją działalność gospodarczą?

Jak nawiązywać relacje biznesowe z klientami i podwykonawcami?

Jak przekonać klienta do zmian?

Jak zacząć współpracować na rynku nieruchomości?

W jaki sposób promować swoją działalność home stagingową?

Dla kogo?

Pośredników nieruchomości.

Zarządców nieruchomości.

Dekoratorów wnętrz.

Specjalistów branży deweloperskiej.

Inwestorów nieruchomości.

Fotografów wnętrz.

Właścicieli hosteli i apartamentów.

Hobbistów.

Jakie są szczególne warunki uczestnictwa?

Pasja wnętrzarska i ciekawość branży nieruchomości

"

Z Wyższą Szkołą Bankową w Poznaniu jestem związana od 1996 roku. To tu ukończyłam studia licencjackie i magisterskie oraz studia podyplomowe Zarządzanie Projektem. Od trzech lat jestem właścicielką firmy homestagingowej i postanowiłam skonfrontować osobiste doświadczenie z wiedzą i praktyką wykładowców, dlatego rozpoczęłam kolejne studia podyplomowe Home staging z elementami aranżacji wnętrz - przygotowanie nieruchomości do zyskowej sprzedaży. Praktyczne zajęcia, doświadczenie wykładowców, ale też atmosfera i wymiana pomysłów pomiędzy uczestnikami, powodują, że każdy kolejny miesiąc owocuje nowymi rozwiązaniami, które wprowadzam aranżując obiekty dla moich klientów.

"

Monika Kabus

Uczestniczka

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku Home Staging z elementami aranżacji wnętrz - przygotowanie nieruchomości do zyskowej sprzedaży.



Liczba miesięcy nauki:

9Liczba godzin: **180**Liczba zjazdów: **10**Liczba semestrów: **2**

ELEMENTY ARANŻACJI WNĘTRZ I HOME STAGING (90 godz.)

Pojęcie home stagingu

- Definicja, różnica pomiędzy home stagingiem a projektowaniem wnętrz
- Uniwersalne zasady home stagingu
- Harmonogram prowadzenia projektu, współpraca z podwykonawcami
- Tworzenie dokumentacji projektowej, listy zakupowej
- Analiza poszczególnych pomieszczeń i ich metamorfozy PRZED i PO
- Lista dobrych adresów. Gdzie zamawiać i kupować dekoracje i akcesoria
- Ćwiczenia na materiale zdjęciowym z wykorzystaniem różnych budżetów

Aranżacja wnętrz

- Podstawowe definicje z zakresu budownictwa i architektury
- Rodzaje stylów wnętrzarskich
- Aktualne trendy wnętrzarskie
- Ergonomia i podział funkcjonalny pomieszczeń
- Zasady kompozycji i aranżacji wnętrz
- Kolory i desenie w procesie dekoracji wnętrz
- Rodzaje oświetlenia i ich funkcje
- Rodzaje i przeznaczenie materiałów wykończeniowych

Zajęcia studyjne

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Dekoracje i dodatki – wizyta w sklepie w Poznaniu

Tekstylnia. Rodzaje i przeznaczenie

„Zrób to sam”, czyli sprawdzone sposoby na szybkie przeróbki mebli, tworzenie dekoracji i obrazów

Warsztaty tworzenia tablic inspiracji – moodboard

PREZENTACJA NIERUCHOMOŚCI I ZYSKOWNA SPRZEDAŻ (45 godz.)

Przygotowanie oferty sprzedaży nieruchomości

Przygotowanie otoczenia domu – balkon, taras i ogród

Treść ogłoszenia – budowanie opisu z wykorzystaniem języka korzyści

Graficzne przygotowanie oferty sprzedaży nieruchomości – zajęcia komputerowe

Wykonanie rzutów i schematów nieruchomości z wykorzystaniem darmowego narzędzia – zajęcia komputerowe

Techniki Fotoprezentacji

Podstawy fotografii wnętrz, rodzaje technik fotografii wnętrz i kompozycja w kadrze

Sprzęt fotograficzny. Rodzaje, minimum wyposażenia do pracy we wnętrzach

Spacer wirtualny we wnętrzach i zajęcia praktyczne z wykorzystaniem kamery 3D

Możliwości drona do prezentowania położenia nieruchomości

Prezentacja nieruchomości

Organizacja eventu Drzwi Otwarte domów i mieszkań

Znaczenie zmysłów w prezentacji wnętrz: zapach, kolor, dźwięk, światło

Promocja ogłoszenia sprzedaży nieruchomości w sieci. Rodzaje i kanały informacji o sprzedaży

BUDOWANIE BIZNESU W BRANŻY HOME STAGINGOWEJ (45 godz.)

Organizacja działalności

Dekoracje, akcesoria i podstawowy pakiet narzędzi niezbędnych do prac aranżacyjnych.

Podmioty współpracujące – lista dostawców, wykonawców, sklepów. Wypożyczanie mebli

Jak określić stawki za usługi home stagingu? Co brać pod uwagę przy ustalaniu cen?

Współpraca z biurami nieruchomości

Praca w branży nieruchomości

Dlaczego umowy pośrednictwa na wyłączność są niezbędne do pracy home stagera

Rodzaje nieruchomości i dopasowanie działań home stagingowych

Psychologia home stagingu

Charakterystyka typów klienta zlecającego i dobór obsługi – przekrój osobowości

Jak przekonać klienta do zmian i inwestycji?

Określenie profilu klienta kupującego. Dla kogo stylizujemy nieruchomość, czyli grupa docelowa

Promocje własnej działalności

Budowa portfolio, oferty i bazy referencji

Jak reklamować się w sieci? Rodzaje stron: wizytówka, blog, strona firmowa, portal, sklep

Media społecznościowe i wizerunek firmy w sieci

Aspekty prawne

Zakładanie działalności: forma prawna, opodatkowanie, rejestracja firmy

Zabezpieczenie prawne – rodzaje umów z klientami. Jak podpisać korzystną umowę na home staging.

Umowy z podwykonawcami

Prawa autorskie do zdjęć, projektów, licencje

Ubezpieczenie home stagera. Rodzaje zagrożeń i szkód

Forma zaliczenia



projekt zaliczeniowy



obrona projektu

Wykładowcy

Magdalena Pomorska

Wykształcony handlowiec i urodzony dekorator. Praktyk na rynku nieruchomości. Prowadzi szkolenia z home stagingu dla biur nieruchomości. Absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego, posiada również dyplom dekoratora wnętrz i grafika projektowego. Połączenie obszarów sprzedaży i stylizacji wnętrz sprawia, że doskonale czuje się w roli home stagera i pośrednika. Sprzedaje domy powyżej wartości. Wie jakie narzędzia zastosować, by małym kosztem zyskać wielki efekt!

Michał Płachetka

Wiele lat prowadzący z sukcesem działalność gospodarczą również w branży IT. Obecnie współwłaściciel spółki SpacerWEB.

Fachowiec z dobrym okiem, celnie wychwytyjący detale, dzięki którym jego fotografie cieszą się nieustającym powodzeniem.

Współpracuje z klientami na terenie całego kraju. Oprócz fotografii zajmuje się spacerami wirtualnymi, wykorzystując najnowszej generacji sprzęt. Dzięki temu klienci, dla których wykorzystuje te narzędzia przebijają na rynku konkurencję.

Nieustannie szkoli swój warsztat uczestnicząc w szkoleniach i warsztatach, aby fotografia wewnątrz była na jak najwyższym poziomie.

Krzysztof Kowalkowski

Trener, szkoleniowiec, wykładowca, współwłaściciel i lider warszawskiego zespołu pośredników w obrocie nieruchomościami. Marketing manager w biurze nieruchomości Moje Nowe M. Odpowiedzialny za marketing, technologię, sprzedaż. Trener, szkoleniowiec, wykładowca. Członek Warszawskiego Stowarzyszenia Pośredników w Obrocie Nieruchomościami, wspiera swoją pracę i zaangażowaniem rozwój MLS w Polsce. Dodatkowo prowadzi bloga www.reblog.pl oraz jest organizatorem #mieszkaniedlamedyka.

Barbara Chalińska

Trenerka, szkoleniowiec, wykładowczyni, pośredniczka w obrocie nieruchomościami, właścicielka biura nieruchomości Moje Nowe M, praktyk wyłączności, współpracy, modelu reprezentacji Klienta. Manager i trener zespołu agentów. Koordynatorka MLSu na Wielkopolskę przy Warszawskim Stowarzyszeniu Pośredników w Obrocie Nieruchomościami. Dodatkowo prowadzi bloga www.kobietainieruchomosci.pl, jest organizatorką #wspolpracuje.pl oraz #mieszkaniedlamedyka.

Partnerzy kierunku



Special promotion for candidates.

Nie czekaj, załóż Konto Kandydata i zapisz się online na studia.

Zapisując się do **15 sierpnia, zyskujesz 700 zł:**

300 zł zniżki w czesnym, która rozliczana jest przez cały okres studiów, obniżając proporcjonalnie każdą kolejną opłatę czesnego,
400 zł dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

do 15 sierpnia

studia

310 zł ~~335 zł~~

miesięcznie



Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

W Wyższej Szkole Bankowej szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe w WSB i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	5350 zł 5650 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2675 zł 2825 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	535 zł 565 zł



	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	460 zł 485 zł

Ceny dla absolwentów WSB

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	5150 zł 5650 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2575 zł 2925 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	515 zł 565 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	443 zł 485 zł