

Wykładowcami na Kursie Pośrednika w obrocie nieruchomościami ZSPON są członkowie naszego Stowarzyszenia oraz członkowie Stowarzyszeń zrzeszonych w PFRN jak i specjaliści w dziedzinie marketingu, którzy posiadają ogromne doświadczenie zawodowe i na co dzień pracują jako pośrednicy. To praktycy, eksperci i profesjonaliści, którzy dzielą się swoją wiedzą.



Marcin Wiśniewski – licencjonowany pośrednik w obrocie nieruchomościami (nr licencji 4224).

Ukończył Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie – kierunek: Geodezja i Kartografia. Od 2001r. Do chwili obecnej pracuje w spółce Ryzo Nieruchomości (wcześniej Agencja Obrotu Nieruchomościami RYZO). Od 2005r. prowadzi praktyki zawodowe na pośrednika w obrocie nieruchomościami zarówno w formie indywidualnej jak i grupowych warsztatów, prowadził również szkolenia on-line.

Prowadzi wykłady: Ustalenie stanu prawnego nieruchomości cz.I i cz.II.



Bartosz Ciechanowicz – licencjonowany pośrednik w obrocie nieruchomościami (nr licencji 7216).

Kariere pośrednika rozpoczął w 2003r., a od 2007r. prowadzi własne biuro nieruchomości - City Nieruchomości. Ukończył studia podyplomowe w zakresie wyceny nieruchomości. Członek Zarządu ZSPON przez dwie kadencje. Prowadzi zajęcia na kursie Pośrednictwa w obrocie nieruchomościami od uruchomienia projektu, czyli od 2014r. Jeden z inicjatorów powstania portalu pośredników - DobryAdres.pl. Czynny inwestor na rynku nieruchomości. Prywatnie kibic piłki nożnej, fan narciarstwa i miłośnik podróży.

Prowadzi wykłady/ćwiczenia: Relacje z klientami.



Katarzyna Kuśmierz - licencjonowany pośrednik w obrocie nieruchomościami (nr licencji 14693) oraz licencjonowany zarządca nieruchomości (nr licencji 19215). Członek zarządu DOSPON.

Prowadzi wykłady: Działalność zawodowa. Promowanie profesjonalizmu.

Bartosz Głowacki – licencjonowany pośrednik w obrocie nieruchomościami (nr licencji 2064).

Od wielu lat prowadzi wykłady na Studiach Podyplomowych dla kandydatów na pośredników, zarządców i rzeczoznawców na Uniwersytecie Szczecińskim oraz ZUT w Szczecinie. Działalność w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami prowadzi nieprzerwanie od 1997r. Absolwent Studiów Podyplomowych Uniwersytetu Szczecińskiego na kierunku „Wycena nieruchomości i przedsiębiorstw”.

Prowadzi wykłady: Dokumentacja Techniczna nieruchomości cz.I; Realizacje umów z klientami.



Agata Sworobowicz - licencjonowany pośrednik w obrocie nieruchomościami (licencja numer 10279). Absolwentka Uniwersytetu Szczecińskiego - Wydział Finansów i Bankowości. Posiada niemal dwudziestoletnie doświadczenie w branży nieruchomości. Obecnie jest prezesem Zarządu ZSPON. Właścicielka agencji nieruchomości - Moje M.

Prowadzi wykłady/ćwiczenia: Organizacja transakcji sprzedaży (wykłady i ćwiczenia); Organizacja transakcji (negocjacje).



Sławomir Ledziński – licencjonowany pośrednik w obrocie nieruchomościami (nr licencji 1532).

Obecnie jest prezesem ZSPON i osobą odpowiedzialną za kontakt z mediami w/s marketingu i kreowania przyjaznego wizerunku pośrednika w ZSPON. Przez 10 lat prowadził zajęcia w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami na uczelniach ZUT, Zachodniopomorskiej Szkole Biznesu w Szczecinie i Gorzowie Wlkp., Wyższej Szkole Biznesu oraz zajęcia praktyczne w Szczecinie, Gorzowie Wlkp., Kołobrzegu i Koszalinie.

Prowadzi wykłady: Organizacja transakcji najmu nieruchomości (podatki).

Małgorzata Florczak – licencjonowany pośrednik w obrocie nieruchomościami (nr lic. 3962).

Absolwentka Uniwersytetu Szczecińskiego, kierunku Prawo i Administracja. Posiada 20 letnie doświadczenie w pracy związanej z pośrednictwem w obrocie nieruchomościami, prowadzi m.in. szkolenia pracownicze branżowe, praktyki zawodowe na pośredników w obrocie nieruchomościami– indywidualne i warsztatowe. Właścicielka firmy Profesja-doradztwo prawne, nieruchomości.

Prowadzi wykłady/ćwiczenia: Dokumentacja Techniczna nieruchomości cz.II oraz Zarządzanie biurem.



Michał Karbowniczyn - Praktyk z 17-letnim stażem. Od 2008 roku w branży finansowej wspiera Klientów Indywidualnych i Przedsiębiorstwa w realizacji ich celów z wykorzystaniem finansowania własnego i obcego. Na koncie setki milionów złotych udzielonego finansowania różnego rodzaju. Pośrednik w obrocie nieruchomościami, od 2020 roku z licencją PFRN. Właściciel marki Karbowniczyn Nieruchomości i Finanse oraz Dom Finansów. Prywatnie żeglarz, pasjonat starych zamków i pałaców oraz Tata trójki dzieci.

Prowadzi wykłady/ćwiczenia: Organizacja transakcji – finansowanie



Agnieszka Karbowniczyn – Zawodowo zajmuje się zdjęciami, filmami nieruchomości pracując w rodzinnej firmie. Jednocześnie posiada Licencję Zarządcy nieruchomości, która pozwoliła jej zdobyć dużą wiedzę w tym zakresie. Z zamiłowaniem radiestetka, która zajmuje się badaniem gruntów. Prywatnie mama trójki dzieci i ogrodniczka z zamiłowaniem.

Prowadzi wykłady/ćwiczenia: Fotografia wnętrz.



Dorota Dwornik – ekspertka komunikacji i strateg marketingowy. Przez lata związana z Otodom, gdzie odpowiadała za komunikację wewnętrzną i zewnętrzną oraz stała za rozpoznawalnymi w branży projektami, takimi jak m.in. Rada Doradcza Klientów, Spotkanie Liderów czy magazyn Lighthouse.

W 2021 roku założyła własną agencję Inicjatywy Dorota Dwornik, w której zrzesza ekspertów z marketingu i wspiera marki (biura nieruchomości, stowarzyszenia, deweloperów) oraz ekspertów z branży nieruchomości w budowaniu marek, które przyciągają jak zorza polarna – z autentycznym tonem, dobrze zaprojektowaną ścieżką klienta i spójną strategią komunikacyjną.

Prowadzi wykłady: Marketing nieruchomości



Dominika Mikulska – B2B marketing manager @Nieruchomosci-online.pl, redaktor naczelna @ESTATE Magazyn Rynku Nieruchomości.

Program kursu na licencję pośrednika ZSPON pełen jest praktycznych wskazówek i merytorycznej wiedzy wprost od osób, które na co dzień pracują w branży. Dzięki współpracy z Nieruchomosci-online.pl, przybliżymy także tajniki maksymalnego wykorzystania przestrzeni reklamowej portalu ogłoszeniowego.

Pani Dominika poprowadzi webinar pod hasłem "**Skuteczna promocja ofert i marki agenta w portalu**". Prezentacja będzie poświęcona takim praktycznym zagadnieniom, jak: budowanie atrakcyjności ogłoszenia, zwiększenie widoczności ofert, lepsze wykorzystanie wpływających kontaktów, wzbogacenie obsługi klienta o dodatkowe elementy, dbanie o profesjonalny wizerunek pośrednika, korzyści programu Profesjonalny Agent.

Wszystkie te elementy są jak puzzle. Tylko ułożone razem stworzą kompletny obraz, który będzie źródłem Waszej przewagi w walce o uwagę poszukującego w sieci.

 nieruchomosci-online.pl