



Spatium
Development Group
Sp. z o.o.



Produktywna praca z klientem sprzedającym i poszukującym nieruchomości - szkolenie

Numer usługi 2025/03/06/43841/2604673

📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 17.06.2025 do 04.07.2025

6 800,00 PLN brutto

6 800,00 PLN netto

170,00 PLN brutto/h

170,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Przedmiotowa usługa szkoleniowa dedykowana jest właścicielom/współwłaścicielom i pracownikom na wszystkich stanowiskach w firmie z branży nieruchomości. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	16-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	40
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Produktywna praca z klientem sprzedającym i poszukującym nieruchomości - szkolenie” przygotowuje do samodzielnego rozwijania umiejętności w zakresie prowadzenia rozmów telefonicznych i spotkań zarówno z osobami

sprzedającymi, jak i poszukującymi nieruchomości, w celu zarządzania i maksymalizowania produktywności, planowania i określania celów, tworzenia wartości usług, budowania relacji oraz kontraktowania kolejnych kroków z klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Zarządza własną produktywnością.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - omawia czym jest produktywność i co na nią wpływa - rozróżnia pojęcia efektywnego i wydajnego działania - wymienia konsekwencje braku efektywności lub wydajności w działaniu - wymienia konsekwencje maksymalizacji efektywności lub wydajności w działaniu - równoważy działania dążące do efektywności i wydajności podczas umawiania spotkań ze zbywcą nieruchomości - wyznacza sobie cele ilościowe oraz rozwojowe w kontekście telefonicznego umawiania spotkań ze zbywcami nieruchomości 	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Umawia spotkania ze zbywcami nieruchomości.</p> <p>Projektuje i optymalizuje skuteczność procesu spotkania ze zbywcą nieruchomości w celu sprzedaży usługi pośrednictwa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - wymienia i omawia techniki telefonowania efektywnego i wydajnego - wymienia i zna najczęściej spotykane sytuacje w rozmowie telefonicznej - dobiera technikę telefonowania do sytuacji w rozmowie telefonicznej - używa techniki odpowiedzi na opór i rozładowania emocji klienta - stosuje wydajne jak i efektywne techniki telefonowania - umawia telefonicznie spotkanie ze zbywcą nieruchomości - omawia czym jest skuteczność procesu i co na nią wpływa - wymienia wartości usługi dla klienta - diagnozuje skuteczność procesu spotkania ze zbywcą nieruchomości - projektuje kroki milowe procesu z określeniem celów - stosuje metodologie budowania wartości usługi w projektowaniu procesu 	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Sprzedaje podczas spotkania usługę pośrednictwa w sprzedaży nieruchomości.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - wymienia i omawia techniki budowania relacji w tym wskazuje te które budują otwartość komunikacji - wymienia i omawia techniki budowania wartości usługi - stosuje techniki budowania otwartości komunikacji - rozpoczyna spotkania z użyciem intencji, wskazania programu spotkania, diagnozowania sytuacji i bolączek klienta - wyjaśnia, jak wykorzystać techniki aktywnego słuchania - dobiera krok budowania wartości do sytuacji z klientem - sprzedaje usługę pośrednictwa w czasie spotkania ze zbywcą nieruchomości 	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Umawia spotkania i prezentacje z poszukującymi oraz zarządza ilością tychże spotkań i prezentacji.</p> <p>Finalizuje pracę z klientami poszukującymi nieruchomości i obniża ryzyko niepowodzenia prezentacji nieruchomości.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - podaje przykłady pytań i technik, które pomagają osiągnąć cele rozmowy - omawia możliwe do osiągnięcia cele podczas rozmowy telefonicznej z poszukującym nieruchomości - wybiera najbardziej produktywny cel rozmowy w zależności od sytuacji w której aktualnie się znajduje - monitoruje ilość obsługiwanych klientów poszukujących - przejmuje inicjatywę w rozmowie telefonicznej w celu umówienia się na spotkanie, bądź prezentacje nieruchomości - diagnozuje decyzyjność i możliwości zakupowe podczas rozmowy telefonicznej - kontaktuje z klientem sprzedającym jak i poszukującym zasady prezentacji nieruchomości - prowadzi rozmowy z klientem poszukującymi z zastosowaniem narzędzi przejmujących kontrolę w rozmowie - wymienia i omawia zagrożenia jakie mogą wystąpić podczas prezentacji nieruchomości, - wyjaśnia i kontaktuje zasady w rozmowie z klientem przed prezentacją, aby obniżyć ryzyko niepowodzenia - omawia z klientem zaprezentowaną nieruchomość - zadaje pytania w celu zbadania decyzyjności - kontraktuje kolejne kroki działań z klientem poszukującym 	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Projektuje i optymalizuje skuteczność procesu spotkania z poszukującym nieruchomości w celu sprzedaży usługi pośrednictwa.	<ul style="list-style-type: none"> - wymienia wartości usługi dla klienta - diagnozuje skuteczność procesu spotkania ze zbywcą nieruchomości - projektuje kroki milowe procesu z określeniem celów - stosuje metodologie budowania wartości usługi w projektowaniu procesu 	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

- Produktywne rozmowy telefoniczne ze zbywcami nieruchomości. Wprowadzenie: temat, cele, korzyści, program, kontakt.
- Case study – selekcjoner. Refleksja na forum.
- Czym jest produktywność, wydajność i efektywność?
- Case study - Co zrobić, aby zwiększyć produktywność? Przedstawienie wyników na forum.
- Gra szkoleniowa runda 1 – Trening telefonowania w celu maksymalizacji wydajności.
- Wnioski po rundzie 1
- Gra szkoleniowa runda 2 – Trening telefonowania w celu maksymalizacji efektywności.
- Wnioski po rundzie 2
- Równowaga pomiędzy wydajnością, a efektywnością.
- Gra szkoleniowa runda 3 – Trening telefonowania w celu maksymalizacji produktywności.
- Wnioski po rundzie 3
- Praca w zespołach – Planowanie działań i określanie celów ilościowych oraz rozwojowych.
- Runda wniosków
- Produktywne spotkanie ze zbywcami nieruchomości. Wprowadzenie: temat, cele, korzyści, program, kontakt
- Zadanie doświadczalne w grupach: Zbuduj wartość.
- Wartość usługi, czyli zakup emocjonalno-racjonalny.
- Zadanie grupowe: Co może być wartością dla klienta sprzedającego?

- Zadanie doświadczalne grupowe: Rzut za 100 pkt.
- Czym jest skuteczność procesu?
- Zadanie projektowe w grupach: Skuteczny proces spotkania.
- Odgrywanie ról: Trening przeprowadzenia elementów spotkania.
- Gra szkoleniowa – mapa
- Współpraca, a perswazja.
- Odgrywanie ról: Trening umiejętności współtworzenia rozwiązań z klientem.
- Runda wniosków
- Produktywne rozmowy telefoniczne z poszukującymi. Wprowadzenie: temat, cele, korzyści, program, kontakt.
- Gra szkoleniowa: powrót do przyszłości
- Wnioski z gry szkoleniowej
- Produktywność, a cele rozmowy telefonicznej z poszukującymi nieruchomości.
- Zadanie w grupach: Jakiego mogą być cele rozmowy telefonicznej z poszukującym?
- Odgrywanie ról: Produktywne rozmowy telefoniczne z uwzględnieniem zmiany celu.
- Case study: Niezgodnie z planem.
- Kontaktowanie zasad w czasie prezentacji nieruchomości.
- Odgrywanie ról: Kontraktowanie przed prezentacją.
- Analiza filmu: To ja się zastanowię.
- Badanie decyzyjności, możliwości zakupowych, bądź finalizacji transakcji.
- Odgrywanie ról: Rozmowy po prezentacji
- Runda wniosków
- Produktywne spotkanie z poszukującym nieruchomości. Wprowadzenie: temat, cele, korzyści, program, kontakt
- Zadanie doświadczalne: Spotkanie, a spotkania
- Wnioski z doświadczenia.
- Jakiego jest produktywne spotkanie z klientem poszukującym?
- Zadanie projektowe: Rozpoczęcie spotkania i zbudowanie wartości
- Omówienie wyników zadania
- Zadanie doświadczalne: Preferencje, a potrzeby
- Jaka jest różnica pomiędzy preferencjami, a potrzebami klienta oraz jak zbadać?
- Odgrywanie ról: Badanie preferencji i potrzeb klienta poszukującego.
- Odgrywanie ról: Spotkanie z klientem od A do Z
- Runda wniosków
- Walidacja efektów uczenia

Szkolenie adresowane jest do właścicielom/współwłaścicielom i pracownikom na wszystkich stanowiskach w firmie z branży nieruchomości. Szkolenie trwa 40 godzin dydaktycznych. Przerwy wliczają się do czasu trwania usługi. Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 20. 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.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 35

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>1 z 35</p> <p>Produktywne rozmowy telefoniczne ze zbywcami nieruchomości. Wprowadzenie: temat, cele, korzyści, program, kontakt. Case study – selekcjoner. Refleksja na forum.</p>	Michał Śmigielski-Ludwa	17-06-2025	09:00	10:00	01:00
<p>2 z 35</p> <p>Czym jest produktywność, wydajność i efektywność? Case study - Co zrobić, aby zwiększyć produktywność? Przedstawienie wyników na forum.</p>	Michał Śmigielski-Ludwa	17-06-2025	10:00	11:00	01:00
<p>3 z 35</p> <p>Przerwa</p>	Michał Śmigielski-Ludwa	17-06-2025	11:00	11:15	00:15
<p>4 z 35</p> <p>Gra szkoleniowa runda 1 – Trening telefonowania w celu maksymalizacji wydajności. Wnioski po rundzie 1</p>	Michał Śmigielski-Ludwa	17-06-2025	11:15	13:15	02:00
<p>5 z 35</p> <p>Przerwa</p>	Michał Śmigielski-Ludwa	17-06-2025	13:15	14:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>6 z 35 Gra szkoleniowa runda 2 – Trening telefonowania w celu maksymalizacji efektywności. Wnioski po rundzie 2</p> <p>Równowaga pomiędzy wydajnością, a efektywnością.</p>	Michał Śmigielski-Ludwa	17-06-2025	14:00	15:15	01:15
<p>7 z 35 Przerwa</p>	Michał Śmigielski-Ludwa	17-06-2025	15:15	15:30	00:15
<p>8 z 35 Gra szkoleniowa runda 3 – Trening telefonowania w celu maksymalizacji produktywności. Wnioski po rundzie 3</p>	Michał Śmigielski-Ludwa	17-06-2025	15:30	16:00	00:30
<p>9 z 35 Praca w zespołach – Planowanie działań i określanie celów ilościowych oraz rozwojowych. Runda wniosków</p>	Michał Śmigielski-Ludwa	17-06-2025	16:00	16:30	00:30
<p>10 z 35 Produktywne spotkanie ze zbywcami nieruchomości. Wprowadzenie: temat, cele, korzyści, program, kontakt</p> <p>Zadanie doświadczalne w grupach: Zbuduj wartość.</p>	Michał Śmigielski-Ludwa	18-06-2025	09:00	10:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 35 Wartość usługi, czyli zakup emocjonalno-racjonalny. Zadanie grupowe: Co może być wartością dla klienta sprzedającego?	Michał Śmigielski-Ludwa	18-06-2025	10:00	11:00	01:00
12 z 35 Przerwa	Michał Śmigielski-Ludwa	18-06-2025	11:00	11:15	00:15
13 z 35 Zadanie doświadczalne grupowe: Rzut za 100 pkt. Czym jest skuteczność procesu?	Michał Śmigielski-Ludwa	18-06-2025	11:15	12:30	01:15
14 z 35 Zadanie projektowe w grupach: Skuteczny proces spotkania. Odgrywanie ról: Trening przeprowadzenia elementów spotkania.	Michał Śmigielski-Ludwa	18-06-2025	12:30	13:15	00:45
15 z 35 Przerwa	Michał Śmigielski-Ludwa	18-06-2025	13:15	14:00	00:45
16 z 35 Gra szkoleniowa – mapa Współpraca, a perswazja.	Michał Śmigielski-Ludwa	18-06-2025	14:00	15:15	01:15
17 z 35 Przerwa	Michał Śmigielski-Ludwa	18-06-2025	15:15	15:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>18 z 35</p> <p>Odgrywanie ról: Trening umiejętności współtworzenia rozwiązań z klientem. Runda wniosków</p>	Michał Śmigieński-Ludwa	18-06-2025	15:30	16:30	01:00
<p>19 z 35</p> <p>Produktywne rozmowy telefoniczne z poszukującymi. Wprowadzenie: temat, cele, korzyści, program, kontakt.</p>	Karolina Kieszek	03-07-2025	09:00	10:00	01:00
<p>20 z 35 Gra szkoleniowa: powrót do przyszłości Wnioski z gry szkoleniowej</p>	Karolina Kieszek	03-07-2025	10:00	11:00	01:00
<p>21 z 35 Przerwa</p>	Karolina Kieszek	03-07-2025	11:00	11:15	00:15
<p>22 z 35</p> <p>Produktywność, a cele rozmowy telefonicznej z poszukującymi nieruchomości. Zadanie w grupach: Jakie mogą być cele rozmowy telefonicznej z poszukującym?</p>	Karolina Kieszek	03-07-2025	11:15	13:15	02:00
<p>23 z 35 Przerwa</p>	Karolina Kieszek	03-07-2025	13:15	14:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>24 z 35</p> <p>Odgrywanie ról: Produktywne rozm.tel. z uwzgl. zmiany celu. Case study: Niezgodnie z planem. Kontaktowanie zasad w czasie prezentacji nieruchomości. Odgrywanie ról: Kontraktowanie przed prezentacją.</p>	Karolina Kieszek	03-07-2025	14:00	15:15	01:15
<p>25 z 35 Przerwa</p>	Karolina Kieszek	03-07-2025	15:15	15:30	00:15
<p>26 z 35 Analiza filmu: To ja się zastanowię. Badanie decyzyjności, możliwości zakupowych, bądź finalizacji transakcji. Odgrywanie ról: Rozmowy po prezentacji Runda wniosków</p>	Karolina Kieszek	03-07-2025	15:30	16:30	01:00
<p>27 z 35</p> <p>Produktywne spotkanie z poszukującym nieruchomości. Wprowadzenie: temat, cele, korzyści, program, kontakt</p>	Karolina Kieszek	04-07-2025	09:00	10:00	01:00
<p>28 z 35 Zadanie doświadczalne: Spotkanie, a spotkania Wnioski z doświadczenia.</p>	Karolina Kieszek	04-07-2025	10:00	11:00	01:00
<p>29 z 35 Przerwa</p>	Karolina Kieszek	04-07-2025	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>30 z 35 Jakie jest produktywne spotkanie z klientem poszukującym? Zadanie projektowe: Rozpoczęcie spotkania i zbudowanie wartości. Omówienie wyników zadania</p>	Karolina Kieszek	04-07-2025	11:15	13:15	02:00
<p>31 z 35 Przerwa</p>	Karolina Kieszek	04-07-2025	13:15	14:00	00:45
<p>32 z 35 Zadanie doświadczalne: Preferencje, a potrzeby Jaka jest różna pomiędzy preferencjami, a potrzebami klienta oraz jak zbadać?</p>	Karolina Kieszek	04-07-2025	14:00	15:15	01:15
<p>33 z 35 Przerwa</p>	Karolina Kieszek	04-07-2025	15:15	15:30	00:15
<p>34 z 35 Odgrywanie ról: Badanie preferencji i potrzeb klienta poszukującego. Odgrywanie ról: Spotkanie z klientem od A do Z. Runda wniosków</p>	Karolina Kieszek	04-07-2025	15:30	16:15	00:45
<p>35 z 35 Walidacja efektów uczenia</p>	-	04-07-2025	16:15	16:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	170,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	170,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Michał Śmigieński-Ludwa

Certyfikowany trener biznesu, absolwent zarządzania oraz MBA dla MŚP w Europejskiej Wyższej Szkole Biznesu w Poznaniu, współwłaściciel marki View two – szkolenia & praktyka, z 7-letnim doświadczeniem w doradztwie dotyczącym zakupu i sprzedaży nieruchomości jako pośrednik. W branży od 2011 roku, obecnie trener, świadczący usługi rozwojowe dla właścicieli, managerów i doradców. Specjalizuje się w szkoleniach z komunikacji interpersonalnej oraz projektowaniu procesów sprzedaży i wdrożenia nowych pracowników. Prowadzi szkolenia z umiejętności sprzedaży, doradztwa, kompetencji menadżerskich oraz budowania relacji. Od 2013 roku przeszkolił kilkuset pośredników, którzy osiągają ponadprzeciętne wyniki lub prowadzą własne biura. Ma na koncie ponad 7 000 godzin na sali szkoleniowej. Zajmuje się również projektowaniem i wdrażaniem procesów, m.in. dla nowych doradców ds. nieruchomości. Często audytuje firmy pod kątem komunikacji w relacji menadżer-pracownik oraz standardów sprzedaży. Pasjonuje się zwiększaniem wydajności i efektywności firm, tworząc procesy sprzedaży, obsługi klienta, ścieżki awansu, wdrożenia i adaptacji nowych pracowników oraz cykle rozwojowe. Wyróżniony na IX Gali Polish National Sales Awards w kategorii Trener Sprzedaży. Posiada certyfikat PRINCE2. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia w zakresie niniejszego szkolenia. Email: michal.smigielski@viewtwo.pl



2 z 2

Karolina Kieszek

Certyfikowana trenerka biznesu, współwłaścicielka marki View two – szkolenia & praktyka specjalizującej się w rozwoju kompetencji w branży nieruchomości. Właścicielka biura nieruchomości z ponad 11 letnim doświadczeniem w obsłudze klienta na polskim rynku nieruchomości. Praktyk współpracy opartej na umowach ekskluzywnych i wynagrodzeniu za osiągnięte efekty na poziomie 5-10% wartości nieruchomości. Certyfikowany trener biznesu specjalizujący się w budowaniu relacji biznesowych oraz komunikacji interpersonalnej. Trener nieruchomości rozwijający umiejętności doradców w obszarach budowania bazy ofert, zimnych telefonów, sprzedaży nieruchomości z klauzulą wyłączności, obsługi klienta kupującego, negocjacji, sprzedaży gruntów. Manager nastawiony na osiąganie celów organizacji poprzez podnoszenie kompetencji doradców, wzmacnianie zasobów intrapsychicznych, dialog motywacyjny, otwartość komunikacji oraz stały shadowing. Ponad 300 sprzedanych nieruchomości mieszkalnych i gruntowych w całej Polsce. Na sali szkoleniowej od 4 lat zaufali jej już między innymi Stowarzyszenia Pośredników w Obrocie Nieruchomościami. Wyróżniona tytułem "Ludzie sukcesu" w plebiscyfie redakcji TuŁódź w 2021 roku. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej

niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia w zakresie niniejszego szkolenia. Email:
karolina.kieszek@viewtwo.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnikom zostaną przekazane materiały dydaktyczne przygotowane przez trenera.

Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 40 godzin dydaktycznych.
- **Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.**
- Zwolnienie z 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 (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983).
- 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. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”.

Adres

ul. Podpromie 12
35-051 Rzeszów
woj. podkarpackie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Ewa Wąsowicz

E-mail ewa.wasowicz@spatiumdg.pl

Telefon (+48) 733 250 350