



wersja sylabusu dostępna cyfrowo

Praktyka zawodowa (cz. 3) samodzielności projektowej – biuro deweloperskie

Professional Practice (PART 3) Independent Design

Metryka przedmiotu

Program studiów dla przedmiotu obowiązujący od cyklu kształcenia: 2025/2026

Kierunek studiów: Architektura wnętrz

Rok i semestr studiów: Rok trzeci, Semestr szósty

Poziom kształcenia: Studia pierwszego stopnia

Profil kształcenia na kierunku: Praktyczny

Moduł kształcenia dla przedmiotu: Kierunkowy

Nazwa specjalizacji (jeśli przedmiot specjalizacyjny): Nie dotyczy

Status przedmiotu: Obligatoryjny

Liczba godzin

Tabela 1. Liczba godzin na studiach stacjonarnych i studiach niestacjonarnych

Forma zajęć	Liczba godzin studia stacjonarne	Liczba godzin studia niestacjonarne
Praktyka zawodowa	325	325
Razem za zajęcia dydaktyczne	325	325
Praca własna studenta	0	0
Ogółem	325	325

Liczba punktów ECTS

13 punktów ECTS

Forma zaliczenia

Tabela 2. Forma zaliczenia zajęć

Forma zajęć	Forma zaliczenia	Waga
Praktyka zawodowa	Zaliczenie bez oceny	100%



Wymagania wstępne

Brak wymagań wstępnych wynikających z następstwa przedmiotów.

Cele kształcenia przedmiotu

1. Poznanie specyfiki projektowania na rynku nieruchomości (Real Estate), w tym standardów deweloperskich i oczekiwań masowego klienta.
2. Nabycie umiejętności opracowywania kart katalogowych mieszkań, wizualizacji marketingowych oraz projektów zmian lokatorskich.
3. Zrozumienie ekonomicznych aspektów inwestycji budowlanych i roli architekta wnętrz w procesie sprzedaży nieruchomości.

Efekty uczenia się

Wiedza

Tabela 3. Efekty uczenia się w zakresie wiedzy

Lp.	Efekty przedmiotowe	Odniesienie do efektów kierunkowych	Metody weryfikacji efektów uczenia się
W1	Student zna oprogramowanie do tworzenia wizualizacji marketingowych oraz kart lokali, rozumiejąc specyfikę grafiki sprzedażowej	AW_WG12	Ocena wykonywanych zadań dokonywana przez Zakładowego opiekuna praktyk Zapisy w Dzienniczku praktyk Ocena dokonywana przez Uczelnianego opiekuna praktyk
W2	Student zna zasady funkcjonowania rynku deweloperskiego, wymogi prawne dotyczące lokali mieszkalnych oraz standardy wykończenia inwestycji	AW_WG14	Ocena wykonywanych zadań dokonywana przez Zakładowego opiekuna praktyk Zapisy w Dzienniczku praktyk Ocena dokonywana przez Uczelnianego opiekuna praktyk



Umiejętności

Tabela 4. Efekty uczenia się w zakresie umiejętności

Lp.	Efekty przedmiotowe	Odniesienie do efektów kierunkowych	Metody weryfikacji efektów uczenia się
U1	Student potrafi posługiwać się narzędziami projektowymi do szybkiego wprowadzania modyfikacji w układach funkcjonalnych mieszkań	AW_UW03	Ocena wykonywanych zadań dokonywana przez Zakładowego opiekuna praktyk Zapisy w Dzienniczku praktyk Ocena dokonywana przez Uczelnianego opiekuna praktyk
U2	Student potrafi tworzyć czytelne prezentacje (karty mieszkań, rzuty 3D) dla klientów nieposiadających wiedzy technicznej	AW_UW04	Ocena wykonywanych zadań dokonywana przez Zakładowego opiekuna praktyk Zapisy w Dzienniczku praktyk Ocena dokonywana przez Uczelnianego opiekuna praktyk
U3	Student potrafi dobrać materiały wykończeniowe do pakietów "pod klucz", uwzględniając budżet i trwałość rozwiązań	AW_UW05	Ocena wykonywanych zadań dokonywana przez Zakładowego opiekuna praktyk Zapisy w Dzienniczku praktyk Ocena dokonywana przez Uczelnianego opiekuna praktyk
U4	Student potrafi rozwiązywać zadania inżynierskie związane z kolizjami instalacji przy projektowaniu zmian lokatorskich	AW_UW11	Ocena wykonywanych zadań dokonywana przez Zakładowego opiekuna praktyk Zapisy w Dzienniczku praktyk Ocena dokonywana przez Uczelnianego opiekuna praktyk



Lp.	Efekty przedmiotowe	Odniesienie do efektów kierunkowych	Metody weryfikacji efektów uczenia się
U5	Student potrafi wykorzystać techniki cyfrowe do tworzenia wirtualnych spacerów i panoram 360 stopni wspierających sprzedaż	AW_UW13	Ocena wykonywanych zadań dokonywana przez Zakładowego opiekuna praktyk Zapisy w Dzienniczku praktyk Ocena dokonywana przez Uczelnianego opiekuna praktyk
U6	Student potrafi poszerzać kwalifikacje o wiedzę z zakresu marketingu nieruchomości i psychologii sprzedaży	AW_UW14	Ocena wykonywanych zadań dokonywana przez Zakładowego opiekuna praktyk Zapisy w Dzienniczku praktyk Ocena dokonywana przez Uczelnianego opiekuna praktyk
U7	Student potrafi sporządzać kosztorysy prac dodatkowych i wyceniać pakiety wykończeniowe dla klientów.	AW_UW16	Ocena wykonywanych zadań dokonywana przez Zakładowego opiekuna praktyk Zapisy w Dzienniczku praktyk Ocena dokonywana przez Uczelnianego opiekuna praktyk
U8	Student potrafi stosować narzędzia komunikacji wizualnej do budowania atrakcyjnego przekazu marketingowego inwestycji	AW_UW18	Ocena wykonywanych zadań dokonywana przez Zakładowego opiekuna praktyk Zapisy w Dzienniczku praktyk Ocena dokonywana przez Uczelnianego opiekuna praktyk



Kompetencje społeczne

Tabela 5. Efekty uczenia się w zakresie kompetencji społecznych

Lp.	Efekty przedmiotowe	Odniesienie do efektów kierunkowych	Metody weryfikacji efektów uczenia się
K1	Student jest gotów do profesjonalnej komunikacji i argumentacji w rozmowach z klientami biura sprzedaży (negocjacje)	AW_UK03	Ocena wykonywanych zadań dokonywana przez Zakładowego opiekuna praktyk Zapisy w Dzienniczku praktyk Ocena dokonywana przez Uczelnianego opiekuna praktyk
K2	Student jest gotów do organizacji własnej pracy w dynamicznym środowisku działu sprzedaży, dotrzymując terminów spotkań i oddania projektów	AW_UO01	Ocena wykonywanych zadań dokonywana przez Zakładowego opiekuna praktyk Zapisy w Dzienniczku praktyk Ocena dokonywana przez Uczelnianego opiekuna praktyk
K3	Student jest gotów do współpracy z działem sprzedaży, marketingu i wykonawstwa, rozumiejąc cele biznesowe zespołu	AW_UO02	Ocena wykonywanych zadań dokonywana przez Zakładowego opiekuna praktyk Zapisy w Dzienniczku praktyk Ocena dokonywana przez Uczelnianego opiekuna praktyk
K4	Student jest gotów do planowania ścieżki kariery w sektorze nieruchomości, identyfikując nisze rynkowe	AW_UU01	Ocena wykonywanych zadań dokonywana przez Zakładowego opiekuna praktyk Zapisy w Dzienniczku praktyk Ocena dokonywana przez Uczelnianego opiekuna praktyk



Lp.	Efekty przedmiotowe	Odniesienie do efektów kierunkowych	Metody weryfikacji efektów uczenia się
K5	Student jest gotów do krytycznej analizy oczekiwań klientów i konfrontowania ich z możliwościami technicznymi lokalu	AW_KK02	Ocena wykonywanych zadań dokonywana przez Zakładowego opiekuna praktyk Zapisy w Dzienniczku praktyk Ocena dokonywana przez Uczelnianego opiekuna praktyk
K6	Student jest gotów do brania odpowiedzialności za zgodność projektu zmian lokatorskich z przepisami budowlanymi	AW_KO01	Ocena wykonywanych zadań dokonywana przez Zakładowego opiekuna praktyk Zapisy w Dzienniczku praktyk Ocena dokonywana przez Uczelnianego opiekuna praktyk
K7	Student jest gotów do myślenia przedsiębiorczego, rozumiejąc relację między jakością projektu a wartością rynkową nieruchomości	AW_KO03	Ocena wykonywanych zadań dokonywana przez Zakładowego opiekuna praktyk Zapisy w Dzienniczku praktyk Ocena dokonywana przez Uczelnianego opiekuna praktyk
K8	Student jest gotów do śledzenia trendów na rynku mieszkaniowym i aktualizowania wiedzy o preferencjach nabywców	AW_KR01	Ocena wykonywanych zadań dokonywana przez Zakładowego opiekuna praktyk Zapisy w Dzienniczku praktyk Ocena dokonywana przez Uczelnianego opiekuna praktyk
K9	Student jest gotów do promowania dobrych wzorców mieszkaniowych i funkcjonalnych, edukując klientów w zakresie ergonomii	AW_KR02	Ocena wykonywanych zadań dokonywana przez Zakładowego opiekuna praktyk Zapisy w Dzienniczku praktyk Ocena dokonywana przez Uczelnianego opiekuna praktyk



Lp.	Efekty przedmiotowe	Odniesienie do efektów kierunkowych	Metody weryfikacji efektów uczenia się
K10	Student jest gotów do uczciwego informowania klienta o możliwościach i ograniczeniach lokalu (etyka handlowa)	AW_KR03	Ocena wykonywanych zadań dokonywana przez Zakładowego opiekuna praktyk Zapisy w Dzienniczku praktyk Ocena dokonywana przez Uczelnianego opiekuna praktyk

Treści kształcenia

Tabela 6. Treści kształcenia

Lp.	Treść kształcenia (tematyka zajęć)
1	Struktura inwestycji: Zapoznanie z etapami inwestycji deweloperskiej, dokumentacją budowlaną wielorodzinną, standardami wykończenia
2	Karty katalogowe: Opracowywanie rzutów sprzedażowych mieszkań (aranżacja funkcjonalna), czytelna grafika 2D/3D dla klienta
3	Zmiany lokatorskie: Spotkania z klientami kupującymi mieszkania, zbieranie wytycznych, projektowanie zmian układu ścian działowych i instalacji (elektryka, wod-kan)
4	Weryfikacja techniczna: Sprawdzanie kolizji zmian lokatorskich z pionami instalacyjnymi i konstrukcją budynku
5	Mieszkania pokazowe: Udział w procesie projektowania i realizacji wnętrz apartamentów pokazowych (Show Flats) – dobór stylistyki trafiającej do grupy docelowej
6	Pakiety wykończeniowe: Tworzenie standardów wykończenia „pod klucz” (dobór materiałów do pakietów: basic, standard, premium)
7	Wizualizacje marketingowe: Przygotowywanie fotorealistycznych wizualizacji części wspólnych (klatki schodowe, lobby) oraz przykładowych aranżacji mieszkań
8	Kosztorysowanie: Wycena prac dodatkowych i zmian lokatorskich, współpraca z działem kosztorysowania inwestycji
9	Home Staging (wirtualny i realny): Przygotowanie nieruchomości do sprzedaży poprzez aranżację i stylizację
10	Obsługa klienta: Wsparcie działu sprzedaży w rozmowach technicznych z klientami, prezentacja potencjału funkcjonalnego lokalu

Metody kształcenia

Metody praktyczne: Praca w dziale projektowym lub sprzedaży dewelopera, praca na dokumentacji architektonicznej.



Warunki zaliczenia

Tabela 7. Warunki zaliczenia zajęć

Sposób zaliczenia	Wagi (%)
Wykonanie zadań / ćwiczeń / projektu podczas praktyk zawodowych	100
Razem	100%

Literatura

brak