



Energia Dla Biznesu
Krystyna Żmijewska



Zwiększanie sprzedaży w gastronomii - kurs praktyczny

Numer usługi 2024/03/06/149371/2090009

📍 Kielce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 21 h

📅 20.05.2024 do 21.05.2024

2 600,00 PLN brutto

2 600,00 PLN netto

123,81 PLN brutto/h

123,81 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	osoby fizyczne, pracownicy, pracodawcy, inne osoby które chcą poznać tajniki obsługi klienta w gastronomii i zwiększania sprzedaży w gastronomii (bary, restauracje, kawiarnie, zajazdy).
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	13-05-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	21
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Po skończeniu kursu "Zwiększanie sprzedaży w gastronomii - kurs praktyczny", każdy z uczestników nabędzie praktyczne umiejętności obsługi klientów w gastronomii, odpowiedniego podejścia do klientów w gastronomii, zachęającego do kupowania produktów i usług.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
umiejętność obsługi klientów w gastronomii zachęcająca do kupowania produktów i usług	czy uczestnik umie samodzielnie przeprowadzić rozmowę z klientem, zachęcającą do zakupów	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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 -zaświadczenie- 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 potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- 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 potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

Program

Szkolenie - Zwiększenie sprzedaży w gastronomii

1 dzień - zajęcia teoretyczna 8h

-po co Goście przychodzą do restauracji, kawiarni?

-Typy Gości

-Etapy aktywnej sprzedaży

-Pierwsze wrażenie

-Przyjęcie zamówienie

-Techniki aktywnego słuchania

-Co to jest sprzedaż sugestywna

-Techniki wywierania wpływu

Dzień 2 - część praktyczna

Odgrywanie scenek rodzajowych klient/obsługa

Każdy z uczestników będzie aktywnie uczestniczył w scenkach rodzajowych. Na podstawie odgrywanych scenek, będzie przeprowadzona ocena i zaliczenie szkolenia.

Godzina zajęć to 45 min.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Dzień 1 - szkolenia teoretyczne	Mariusz Marzecki	20-05-2024	08:00	16:00	08:00
2 z 2 Dzień 2 - ćwiczenia praktyczne, odgrywanie scenek rodzajowych	Mariusz Marzecki	21-05-2024	08:00	16:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	123,81 PLN
Koszt osobogodziny netto	123,81 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mariusz Marzecki

Mariusz Marzecki jest doświadczonym specjalistą w branży gastronomicznej, posiadającym szeroką wiedzę z zakresu zarządzania oraz baristyki. Absolwent technikum gastronomicznego oraz studiów licencjackich z zarządzania, a także studiów podyplomowych z zarządzania gastronomią. Jego kariera zawodowa rozpoczęła się jako kelner w renomowanej restauracji Akasaka, gdzie zdobył cenne doświadczenie. Następnie pracował w hotelu Odyssej, początkowo jako kelner, a potem awansował na stanowisko kierownika restauracji. Od 2014 roku Mariusz prowadzi własną działalność gastronomiczną, z sukcesem stworzył i prowadzi kawiarnię Calimero Cafe. Jest również cenionym trenerem, prowadzącym szkolenia z

zakresu baristyki i zarządzania w gastronomii. Jego pasją jest nie tylko doskonale przygotowywanie potraw i napojów, ale także dzielenie się swoją wiedzą i doświadczeniem z innymi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Wszystkie materiały dla uczestników zostaną przekazane w wersji papierowej podczas szkolenia.

Adres

ul. Warszawska 49/46

25-531 Kielce

woj. świętokrzyskie

Sala szkoleniowa wyposażona w profesjonalny sprzęt szkoleniowy, rzutniki, krzesła, stoły. Sala szkoleniowa dostosowana do osób niepełnosprawnych. Jest na 2 piętrze, z windą.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami
- Wi-fi

Kontakt



Monika Żmijewska

E-mail energiabiznesu@gmail.com

Telefon (+48) 505 027 741