



Karolina Kolańska
Twoje Gastro

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie Skuteczna Sprzedaż w Gastronomii

Numer usługi 2024/10/22/148235/2374111

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 09.06.2025 do 09.06.2025

1 117,00 PLN brutto

1 117,00 PLN netto

139,63 PLN brutto/h

139,63 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie Skuteczna Sprzedaż w Gastronomii jest dedykowane osobom pracującym w gastronomii, które chcą zwiększyć swoje umiejętności sprzedażowe oraz efektywnie zarządzać ofertą menu. Adresatami są również managerowie, kelnerzy oraz właściciele lokali gastronomicznych, którzy pragną podnieść zyski swoich restauracji poprzez wprowadzenie nowoczesnych technik sprzedażowych. Program szkolenia skierowany jest do wszystkich, którzy chcą rozwijać swoje kompetencje w zakresie doradzania gościom, cross-sellingu, up-sellingu oraz budowania długotrwałych relacji z gośćmi, aby maksymalizować wyniki sprzedażowe w branży gastronomicznej.</p> <p>Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" i dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".</p>
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	06-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
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

Celem szkolenia Skuteczna Sprzedaż w Gastronomii jest przygotowanie uczestników do zwiększania wyników sprzedażowych poprzez techniki up-sellingu, cross-sellingu i doradztwa. Uczestnicy nauczą się analizować potrzeby gości, efektywnie dobierać ofertę oraz tworzyć strategie sprzedażowe dostosowane do specyfiki lokalu, co pozwoli na zwiększenie zysków i budowanie trwałych relacji z gośćmi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętnie obsługuje gości	Proponuje gościom dodatkowe produkty i usługi, stosując techniki aktywnej sprzedaży.	Test teoretyczny
Efektywnie wykorzystuje techniki up-selling i cross-selling	Potrafi zwiększać wartość zamówienia poprzez rekomendowanie wyższej jakości produktów lub uzupełniających usług.	Test teoretyczny
Analizuje preferencje gości i dopasowuje ofertę	Rozpoznaje potrzeby gości i proponuje im produkty najlepiej dopasowane do ich oczekiwań.	Test teoretyczny
Buduje relacje z gośćmi	Tworzy pozytywne doświadczenia zakupowe, co prowadzi do wzrostu lojalności gości.	Test teoretyczny
Monitoruje wskaźniki sprzedaży	Śledzi i analizuje kluczowe wskaźniki sprzedażowe, aby optymalizować ofertę i podejmować trafne decyzje biznesowe.	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. Zaświadczenia wydawane uczestnikom po odbytych szkoleniach zawierają 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. Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane kryteria weryfikacji.

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

Tak. Zaświadczeniu o ukończeniu szkolenia potwierdza, że zarówno proces szkolenia, jak i jego weryfikacja zostały przeprowadzone z uwzględnieniem środków zapewniających niezależność tych etapów.

Program

I Dzień

Struktura organizacyjna i zarządzanie menu

- Hierarchia w restauracji – struktura organizacyjna, role i odpowiedzialności
- Zasady tworzenia karty menu – kluczowe aspekty przy tworzeniu menu
- Budowa przejrzystego menu – optymalizacja układu graficznego, klarowność oraz atrakcyjność wizualna
- Układ pozycji w karcie menu – „magiczne” strefy karty menu
- Psychologia i podział cen sprzedaży – subtelne techniki manipulacji ceną i formatem

Personalizacja menu i sprzedaż okolicznościowa

- Tworzenie opisów dań i napojów, które przyciągają uwagę gości oraz podkreślają wyjątkowość
- Spójność w jakości i wyglądzie pozycji w menu jako klucz do zaufania gości
- Personalizowane menu na imprezy okolicznościowe – sposób na zwiększenie sprzedaży
- Kluczowe czynniki wpływające na sukces w zależności od specyfiki lokalu

Komunikacja, sprzedaż i analiza gości

- Komunikacja werbalna i niewerbalna – wpływ na wielkość sprzedaży w restauracji
- Identyfikowanie potrzeb gości i stosowanie odpowiednich technik wpływu, aby lepiej dopasować ofertę oraz zwiększyć zaangażowanie
- Rodzaje i typologia gości w lokalu gastronomicznym
- Kluczowe wskaźniki efektywności sprzedaży

Optymalizacja i techniki sprzedażowe

- Optymalizacja menu poprzez analizę rentowności pozycji w menu z użyciem macierzy BCG
- Techniki sprzedażowe w gastronomii: doradzanie, cross-selling, up-selling
- Karta wyjątkowości – narzędzie skutecznej sprzedaży w restauracji
- Budowanie rachunku – zwiększ sprzedaż do 30%

Motywacja personelu i nowoczesne narzędzia marketingowe

- Motywacja personelu jako czynnik aktywnej sprzedaży
- Nowoczesne narzędzia marketingowe – od social media po współpracę z influencerami
- Analiza rentowności – metody oceny i poprawy rentowności restauracji
- Sposoby na sukces w sprzedaży – ćwiczenia praktyczne

Walidacja

Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

Podział na grupy 2 osobowe.

*** 1 godzina dydaktyczna = 1 godzina zegarowa**

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Struktura organizacyjna	Karolina Kolańska	09-06-2025	09:00	10:00	01:00
2 z 12 Zarządzanie menu	Sylwia Marcinkowska	09-06-2025	10:00	11:00	01:00
3 z 12 Przerwa	Sylwia Marcinkowska	09-06-2025	11:00	11:15	00:15
4 z 12 Personalizacja menu i sprzedaż okolicznościowa	Karolina Kolańska	09-06-2025	11:15	12:15	01:00
5 z 12 Komunikacja, sprzedaż i analiza gości	Sylwia Marcinkowska	09-06-2025	12:15	13:00	00:45
6 z 12 Przerwa	Sylwia Marcinkowska	09-06-2025	13:00	13:30	00:30
7 z 12 Optymalizacja menu	Sylwia Marcinkowska	09-06-2025	13:30	14:00	00:30
8 z 12 Techniki sprzedażowe	Karolina Kolańska	09-06-2025	14:00	15:00	01:00
9 z 12 Przerwa	Karolina Kolańska	09-06-2025	15:00	15:10	00:10
10 z 12 Motywacja personelu	Sylwia Marcinkowska	09-06-2025	15:10	16:00	00:50
11 z 12 Nowoczesne narzędzia marketingowe	Karolina Kolańska	09-06-2025	16:00	16:50	00:50
12 z 12 Walidacja	-	09-06-2025	16:50	17:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 117,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 117,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	139,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	139,63 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Sylwia Marcinkowska

Za każdym sukcesem w branży gastronomicznej kryje się ciężka praca i doświadczenie. Swoje rozpoczęłam 24 lata temu u naszych zachodnich sąsiadów we Frankfurcie. Już wtedy zrozumiałam, że gastronomia to branża, w której będę się nieustannie rozwijać. Karierę kontynuuję w Polsce od 2006 roku do dziś.

Pracując jako manager zarówno we Wrocławiu jak i w Warszawie zrozumiałam, że moją misją jest sprawić by Twój lokal gastronomiczny działał jak dobrze naoliwiona maszyna. Moim zamiłowaniem jest psychologiczne podejście do sprzedaży, perfekcyjna obsługa oraz zwalczanie nieuczciwości w lokalach gastronomicznych.

Dobrze wyszkolony kelner przyniesie zysk w lokalu, a odpowiednio przygotowany manager doskonale zadba o Twój biznes, więc chętnie dobiorę odpowiednie szkolenie dla Twojego zespołu. Fachowe przekazywanie wiedzy to nie tylko moja pasja, ale i moja misja



2 z 2

Karolina Kolańska

Swoją przygodę z gastronomią rozpoczęłam w 2012 roku. Moje 10-letnie doświadczenie na wielu stanowiskach pozwoliło pozyskać odpowiednią wiedzę i umiejętności, którymi chcę się z Wami podzielić. Praktykę zdobywałam w renomowanych restauracjach w Warszawie oraz Wrocławiu. Najbardziej w swojej pracy lubię bezpośredni kontakt z ludźmi. Poznawanie nowych osobowości, rozwiązywanie wszelakich problemów sprawia, że każdy dzień jest inny od poprzedniego. Moim konikiem jest organizacja wesel, eventów oraz imprez okolicznościowych na najwyższym poziomie. Niezbędne kalkulacje, optymalizacja kosztów, a także ich analiza nie są mi obce. Dobrze przeliczony Food Cost & Beverage Cost to podstawa w Twojej gastronomii. Chętnie przeprowadzę szkolenie w Twoim gastro, przedstawię, jak powinna wyglądać profesjonalna obsługa oraz zapoznam z narzędziami, które ułatwią funkcjonowanie lokalu a przede wszystkim zwiększą Twój zysk.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Wszyscy kursanci otrzymują materiały w wersji drukowanej oraz elektronicznej, notes i długopis

Warunki uczestnictwa

- Chęć rozwoju

Informacje dodatkowe

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" i dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".

Adres

ul. Wspólna 56
00-686 Warszawa
woj. mazowieckie

Centrum Szkoleniowe Wspólna

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Karolina Kolańska

E-mail kontakt@twojegastro.com

Telefon (+48) 690 632 853