



GastroInvest Group
Łukasz Maziarski

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie pn. "Zielony Marketing w Social Mediach: Skuteczna promocja hoteli i restauracji z uwzględnieniem trendów eko"

Numer usługi 2025/04/09/155899/2679497

📍 Zielona Góra / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 16.06.2025 do 17.06.2025

3 550,00 PLN brutto

3 550,00 PLN netto

197,22 PLN brutto/h

197,22 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Przedsiębiorcy i pracownicy branży hotelarsko-gastronomicznej (HoReCa), w szczególności: • właściciele i menedżerowie hoteli i restauracji, • osoby odpowiedzialne za marketing, • specjaliści ds. social mediów i promocji, • pracownicy recepcji, gastronomii i działów sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	02-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest podniesienie kompetencji uczestników w zakresie skutecznego wykorzystania mediów społecznościowych do promocji usług hotelarskich i gastronomicznych z uwzględnieniem trendów ekologicznych, zrównoważonego rozwoju i odpowiedzialnego marketingu.

Efekty uczenia się oraz

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zna zasady tworzenia strategii marketingowej z uwzględnieniem wartości proekologicznych.	Prawidłowo wskazuje elementy strategii marketingowej promującej działania eko.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi projektować menu w sposób ograniczający odpady oraz stosować techniki pełnego wykorzystania produktów.	Uczestnik wskazuje skuteczne sposoby planowania menu Zero Waste i wykorzystania produktów (fermentacja, suszenie, ekstrakty).	Test teoretyczny
Uczestnik rozumie zasady organizacji pracy kuchni zgodnie z ideą zrównoważonego rozwoju oraz zna sposoby analizy food cost i wdrażania systemu HACCP w modelu Zero Waste.	Uczestnik potrafi zidentyfikować kluczowe procesy wpływające na redukcję strat w kuchni oraz wyjaśnić, jak HACCP może wspierać Zero Waste.	Test teoretyczny
Uczestnik zna sposoby redukcji plastiku w gastronomii oraz potrafi ocenić jakość ekologicznych opakowań.	Uczestnik potrafi wymienić biodegradowalne opakowania, ocenić ich przydatność i unikać greenwashingu.	Test teoretyczny
Uczestnik zna metody redukcji zużycia wody i energii w kuchni gastronomicznej.	Uczestnik potrafi wskazać energooszczędne technologie oraz ekologiczne środki czystości.	Test teoretyczny
Uczestnik zna sposoby ograniczania śladu węglowego w dostawach i optymalizacji logistyki gastronomicznej.	Uczestnik potrafi wskazać ekologiczne rozwiązania w transporcie oraz strategię ograniczania odpadów podczas eventów cateringowych.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi przygotować napoje i koktajle Zero Waste, eliminując plastikowe elementy.	Uczestnik zna sposoby wykorzystania resztek do tworzenia syropów i napojów.	Test teoretyczny
Uczestnik rozumie znaczenie zielonego marketingu i zna certyfikaty ekologiczne.	Uczestnik potrafi wskazać sposoby komunikacji ekologicznych działań klientom i zna kluczowe certyfikaty branżowe.	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 kompetencję 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, walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria 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 walidacji.

Program

Czas trwania szkolenia: 2 dni (18 godzin dydaktycznych)

Godziny zajęć: 08:00 – 17:00 (z uwzględnieniem przerw)

Odbiorcy szkolenia: Szkolenie skierowane jest do osób zatrudnionych w sektorze gastronomicznym, które chcą rozwijać swoje kompetencje w zakresie promocji lokalu gastronomicznego w mediach społecznościowych, ze szczególnym uwzględnieniem aspektów ekologicznych i odpowiedzialnej komunikacji.

DZIEŃ 1 (9 godzin):

1. Wprowadzenie do marketingu ekologicznego:

- Czym jest zielony marketing?
- Eko-trendy w branży HoReCa i ich wpływ na decyzje konsumenckie.
- Etyka i odpowiedzialność w marketingu.

2. Strategia eko-marketingowa dla hotelu/restauracji:

- Tworzenie wartości oferty z elementami zrównoważonego rozwoju.
- Jak komunikować proekologiczne działania w sposób autentyczny?

3. Budowanie marki eko w mediach społecznościowych:

- Dopasowanie kanałów (Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn).
- Tworzenie eko-persony i języka komunikacji marki.
- Przykłady kampanii opartych na ekologii w HoReCa.

DZIEŃ 2 (9 godzin):

1. Tworzenie treści eko w praktyce:

- Projektowanie grafik i stories w Canvie.
- Video storytelling – krótkie formy w CapCut i Reels.
- Planowanie eko-treści w kalendarzu publikacji.

2. Reklama płatna i statystyki kampanii:

- Targetowanie reklam z naciskiem na eko-odbiorców.
- Przykłady reklam promujących ekologiczne działania.
- Analiza efektywności kampanii – KPI i raportowanie.

3. Warsztaty praktyczne – praca z własną marką:

- Stworzenie mini-kampanii promującej eko-działania hotelu/restauracji.
- Prezentacja prac i omówienie.

Minimalne wymagania wobec uczestników:

- podstawowa znajomość obsługi komputera i mediów społecznościowych,

- zatrudnienie lub prowadzenie działalności w branży hotelarsko-gastronomicznej.

Warunki organizacyjne

Podczas części edukacyjnej **szkoleniowiec** prowadzi szkolenie, przekazuje wiedzę, nadzoruje ćwiczenia i warsztaty praktyczne. **Validator nie uczestniczy w części edukacyjnej**, lecz przeprowadza ocenę efektów uczenia się w ramach części walidacyjnej.

Walidacja efektów uczenia się obejmuje:

→ Część teoretyczna (10 minut na uczestnika)

- **Test teoretyczny** – przeprowadzany indywidualnie dla każdego uczestnika. Walidacja w formie testu teoretycznego odbędzie się ostatniego dnia szkolenia i potrwa 10 minut na uczestnika. Pozostali uczestnicy będą walidowani po zakończeniu części teoretycznej szkolenia. Test weryfikuje poziom przyswojonej wiedzy zgodnie z ustalonymi kryteriami.
- Validator osobiście sprawdza testy i przesyła wyniki uczestnikom **drogą e-mailową**.

W celu zapewnienia obiektywności walidacji, validator stosuje ustrukturyzowane metody oceny zgodnie z określonymi kryteriami weryfikacji. Ocena przeprowadzana jest zgodnie z kartą usługi i nie wpływa na wyniki w sposób subiektywny.

Udogodnienia dla osób niepełnosprawnych – Obiekt zapewnia udogodnienia dla osób z niepełnosprawnościami, dostosowane do ich potrzeb w zakresie dostępności i komfortu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 23

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 23 Wprowadzenie do szkolenia.					
Zielony marketing – definicje, znaczenie w HoReCa	Grzegorz Kubicki	16-06-2025	08:00	08:45	00:45
2 z 23 Ekotrendy w marketingu – co warto znać w kontekście zmieniających się oczekiwań	Grzegorz Kubicki	16-06-2025	08:45	09:30	00:45
3 z 23 Przerwa kawowa	Grzegorz Kubicki	16-06-2025	09:30	09:45	00:15
4 z 23 Odpowiedzialna komunikacja marki – etyka i ekologia w promocji	Grzegorz Kubicki	16-06-2025	09:45	10:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 23 Budowa strategii eko-marketingowej w hotelu/restauracji	Grzegorz Kubicki	16-06-2025	10:30	11:15	00:45
6 z 23 Dobór kanałów social media – dopasowanie do grupy Gości i treści	Grzegorz Kubicki	16-06-2025	11:15	12:00	00:45
7 z 23 Przerwa obiadowa	Grzegorz Kubicki	16-06-2025	12:00	13:00	01:00
8 z 23 Komunikacja eko-wartości w social mediach – przykłady z branży	Grzegorz Kubicki	16-06-2025	13:00	13:45	00:45
9 z 23 Tworzenie eko-persony i dobór języka komunikacji	Grzegorz Kubicki	16-06-2025	13:45	14:30	00:45
10 z 23 Przerwa kawowa	Grzegorz Kubicki	16-06-2025	14:30	14:45	00:15
11 z 23 Warsztaty: analiza obecnych działań uczestników pod kątem eko-komunikacji	Grzegorz Kubicki	16-06-2025	14:45	15:30	00:45
12 z 23 Praca w grupach – projektowanie założeń kampanii ekologicznej	Grzegorz Kubicki	16-06-2025	15:30	17:00	01:30
13 z 23 Przegląd narzędzi: Canva, CapCut – podstawy pracy z materiałem graficznym i video	Grzegorz Kubicki	17-06-2025	08:00	08:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 23 Tworzenie angażujących treści z elementami ekologii	Grzegorz Kubicki	17-06-2025	08:45	09:30	00:45
15 z 23 Przerwa kawowa	Grzegorz Kubicki	17-06-2025	09:30	09:45	00:15
16 z 23 Planowanie kalendarza treści i harmonogramu kampanii	Grzegorz Kubicki	17-06-2025	09:45	10:30	00:45
17 z 23 Reklama płatna: targetowanie eko-odbiorców, formaty reklamowe	Grzegorz Kubicki	17-06-2025	10:30	11:15	00:45
18 z 23 Analiza statystyk kampanii – interpretacja wyników, KPI, optymalizacja	Grzegorz Kubicki	17-06-2025	11:15	12:00	00:45
19 z 23 Przerwa obiadowa	Grzegorz Kubicki	17-06-2025	12:00	13:00	01:00
20 z 23 Warsztaty praktyczne: projektowanie własnej kampanii eko w social mediach	Grzegorz Kubicki	17-06-2025	13:00	14:30	01:30
21 z 23 Przerwa kawowa	Grzegorz Kubicki	17-06-2025	14:30	14:45	00:15
22 z 23 Walidacja: test teoretyczny i indywidualna ocena uczestników	Łukasz Maziarski	17-06-2025	14:45	15:45	01:00
23 z 23 Podsumowanie szkolenia i certyfikacja uczestników	Grzegorz Kubicki	17-06-2025	15:45	17:00	01:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 550,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 550,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	197,22 PLN
Koszt osobogodziny netto	197,22 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2

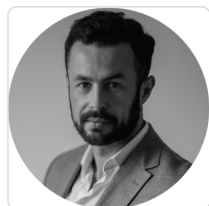


1 z 2

Grzegorz Kubicki

Trener z ponad 10-letnim doświadczeniem w zakresie marketingu cyfrowego, specjalizujący się w strategiach komunikacji w mediach społecznościowych oraz kampaniach reklamowych online. Współpracował z licznymi firmami z branży hotelarskiej i gastronomicznej, prowadząc doradztwo oraz wdrażając działania promocyjne ukierunkowane na zwiększenie widoczności marki, pozyskiwanie Gości oraz budowanie długofalowych relacji z odbiorcami. Posiada praktyczne doświadczenie w zakresie tworzenia i realizacji kampanii opartych na wartościach zrównoważonego rozwoju i ekologii.

Prowadzi szkolenia z zakresu wykorzystania narzędzi takich jak Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn, Google Ads, Canva i CapCut, skupiając się na dostosowaniu treści i strategii do branży HoReCa. Wiedzę łączy z praktyką, realizując projekty promujące odpowiedzialną komunikację oraz nowoczesne podejście do marketingu w sektorze usług. Jako właściciel agencji marketingowej od lat prowadzi kompleksowe działania promocyjne dla klientów z sektora MŚP. Regularnie podnosi swoje kompetencje, śledząc trendy rynkowe oraz wdrażając innowacyjne rozwiązania z zakresu digital marketingu.



2 z 2

Łukasz Maziarski

Absolwent Akademii Górniczo Hutniczej w Krakowie. Menedżer i dyrektor z ponad 18 letnim doświadczeniem m.in. Stary Browar Rzeszowski – największy Browar restauracyjny w Polsce, Hotel Bristol***** w Rzeszowie, Hotel Pod Wawelem *** w Krakowie, CupCake Corner Bakery, Coffee Brothers, Restauracja Cherubino, Restauracja Galicyjska, Restauracja Wierzynek. Swoją przygodę z branżą hotelarsko gastronomiczną rozpoczął jako kelner w sieci restauracji Sphinx dwukrotnie wygrywając konkurs na najlepszego sprzedawcę wśród kelnerów w całej Polsce. Założyciel i pomysłodawca oprogramowania POS Solutions dla małych przedsiębiorstw gastronomicznych.

Doradza firmom, uczy i wspiera menedżerów i pracowników w ich rozwoju, korzystając z własnych doświadczeń menedżerskich. Doskonale łączy wiedzę teoretyczną z praktyką biznesową. Specjalizuje się w sprzedaży i negocjacjach handlowych; przywództwie i zarządzaniu zespołem; komunikacji i asertywności; budowaniu relacji z klientem; zarządzaniu strategicznym, rentowności prowadzonych przedsiębiorstw. Uwielbia modele biznesowe, które można skalować. Właściciel w firmie szkoleniowo doradczej GastroInvest Group, pomagającej restauratorom i hotelarzom osiągać wyższe zyski i satysfakcję z prowadzenia biznesu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje dodatkowe

Podstawa zwolnienia z VAT

Zwolnienie od podatku VAT stosowane jest na podstawie **art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o VAT** oraz **§ 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r.**, dotyczącego usług kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, innych niż wymienione w pkt 26, finansowanych w całości lub w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Udogodnienia dla osób niepełnosprawnych – Obiekt zapewnia udogodnienia dla osób z niepełnosprawnościami, dostosowane do ich potrzeb w zakresie dostępności i komfortu.

Wartość usługi i koszty dodatkowe:

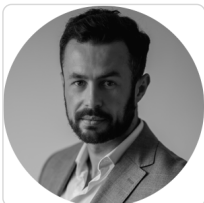
Cena usługi obejmuje materiały szkoleniowe, wynagrodzenie trenera, koszty administracyjne, w tym certyfikaty dla uczestników. Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych z usługą rozwojową, takich jak koszt środków trwałych, przekazywanych uczestnikom kursu, koszt dojazdu, czy zakwaterowania.

Adres

Zielona Góra
Zielona Góra
woj. lubuskie

Miejsce realizacji to funkcjonująca kuchnia gastronomiczna, co umożliwi przeprowadzenie zajęć w warunkach rzeczywistej pracy.

Kontakt



Lukasz Maziarski

E-mail lukasz.maziarski@wp.pl

Telefon (+48) 722 095 364