Możliwość dofinansowania

SZKOLE NIE SKUTECZNY MARKETING TWOJEGO LOKALU

Numer usługi 2025/05/06/170161/2727244

1 832,00 PLN brutto
1 489,43 PLN netto
114,50 PLN brutto/h
93,09 PLN netto/h

Akademia Gastronomii EDYTA OKROJ-WIERZBICKA

Brak ocen dla tego dostawcy

Sopot / stacjonarna
Usługa szkoleniowa
16 h
16.10.2025 do 17.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób dorosłych, prowadzących lub planujących prowadzenie działalności w branży gastronomicznej, zainteresowanych rozwojem umiejętności w zakresie promocji i sprzedaży. Uczestnikami mogą być osoby pracujące, bezrobotne lub bierne zawodowo, chcące rozwijać swoje umiejętności praktyczne i teoretyczne. Usługa adresowana jest również do uczestników projektu "Kierunek - Rozwój". Uczestnicy projektu "Kierunek - Rozwój" z województwa kujawsko-pomorskiego, zgłoszeni przez Wojewódzki urząd Pracy w Toruniu mogą skorzystać z usługi bezpłatnie w ramach bonów elektronicznych.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	23
Data zakończenia rekrutacji	10-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16

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 zakończeniu szkolenia uczestnicy będą potrafili skutecznie planować i realizować działania marketingowe w swoich lokalach, w tym budowanie wizerunku marki, prowadzenie kampanii reklamowych oraz zarządzanie komunikacją z Gośćmi. Nauczą się wykorzystywać media społecznościowe, aplikacje marketingowe i narzędzia do analizy danych, co pozwoli im zwiększyć efektywność działań marketingowych i przyciągnąć nowych klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumienie znaczenia marketingu i PR w gastronomii	Uczestnik wskazuje 3 różnice między marketingiem a PR i ich zastosowanie	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi określić grupę docelową i stworzyć personę klienta.	Uczestnik samodzielnie opisuje cechy persony przypisuje do niej kanały komunikacji.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi zaplanować kampanię promocyjną z CTA	Uczestnik tworzy uproszczony plan kampanii z użyciem Call to Action	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik potrafi wykorzystać media społecznościowe w promocji lokalu.	Uczestnik wyróżnia 2 różnice między Facebookiem a Instagramem, planuje 3 posty	Test teoretyczny
Uczestnik zna narzędzia do tworzenia materiałów graficznych i wideo.	Uczestnik wymienia 2 darmowe aplikacje i ich zastosowanie.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi analizować efektywność działań marketingowych.	Uczestnik na podstawie tabelki wskazuje sezonowy trend i planuje reakcję.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi reagować na opinie klientów (pozytywne i negatywne).	Uczestnik przygotowuje przykładową odpowiedź na komentarz.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Uczestnik potrafi zaplanować działania marketingowe, tworzy treści promocyjne, korzystać z mediów społecznościowych i analizować skuteczność promocji w branży gastronomicznej.

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

Walidacja została przeprowadzona na podstawie testu wiedzy zgodnie z wcześniej określonymi efektami uczenia się i kryteriami ich weryfikacji.

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

Walidacja prowadzona jest przez osobę szkolącą. MA charakter wewnętrzny i odbywa się w formie testu podsumowującego. Nie stanowi formalnie oddzielonego procesu, lecz pozwala potwierdzić osiągnięcie efektów uczenia się.

Program

DZIEŃ I

- Marketing czy PR – co sprzedaje Twój lokal?
- Rola Public Relations – dlaczego sam marketing nie wystarczy
- Tworzenie persony i określenie odpowiedniego targetu konsumenta
- Nie pokazuj pustych krzeseł – budowanie wizerunku w praktyce
- Zespół jako ważne ogniwo marketingowe
- Komunikacja – kto, kiedy i jak odbiera telefon, odpisuje na wiadomości Gości?
- WhatsApp i Autoresponder jako pomocne aplikacje do komunikacji
- Tożsamość marki – czym wyróżniasz się na tle konkurencji
- Key visual i jego zastosowanie w praktyce
- Komentarze i opinie – jak odpowiedzieć na negatywny komentarz i jak zdobyć pozytywny
- Kampania reklamowe i jej składowe
- Tworzenie kampanii reklamowych z wykorzystaniem call to action
- Najczęstsze błędy kampanii reklamowych
- Statystyka sprzedaży w restauracji i jej przełożenie na plan marketingowy
- Warsztaty z tworzenia planu marketingowego opartego na sezonowości i kalendarzu
- Drukowanie Twoich materiałów reklamowych w praktyce
- Marketing sensoryczny w Twojej restauracji – wpływaj na zachowania Gości!
- Tradycyjne metody reklamy – rodzaje, zastosowanie, efektywność
- Marketing szeptany – siła poleceń, ocen i referencji

DZIEŃ II

- Media społecznościowe od podstaw: Facebook, Instagram
- Gdzie, kiedy i ile publikować ?
- Budowanie strategii obecności w mediach społecznościowych
- Składowe Twoich profili – uzupełnianie krok po kroku
- Niezbędne aplikacje do prowadzenia Twoich sociali
- Aplikacje do obróbki zdjęć, tworzenia filmików reklamowych
- Darmowe narzędzie do tworzenia grafik – Canva i jej zastosowanie
- Skuteczne hasztagi na social mediach – jak je dobierać?
- Poszukiwanie contentu Twojego lokalu i inspiracji do treści
- Zyskaj dostęp do muzyki na Instagramie
- Zmieniaj kolor tła udostępnianych relacji i dbaj o spójność profilu
- Warsztaty z tworzenia rolek krok po kroku – polubisz szybkie i rolki z szablonów!
- Facebook Ads – tworzenie kampanii reklamowych od podstaw
- Google Ads – podstawowe możliwości, zastosowanie, narzędzia
- Checklista – audyt marketingowy Twojego lokalu

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Skuteczny Marketing Twojego Lokalu - dzień 1	-	16-10-2025	09:00	17:00	08:00
2 z 2 Skuteczny Marketing Twojego Lokalu - dzień 2	-	17-10-2025	09:00	17:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 832,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 489,43 PLN
Koszt osobogodziny brutto	114,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	93,09 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają komplet materiałów w formie drukowanej opracowanych przez ekspertów i trenerów Akademii Gastronomii. Materiały zawierają treści wykładowe, ćwiczenia, wzory kampanii marketingowych, szablony do pracy własnej oraz informacje dotyczące narzędzi online (Canva, Meta, Ads). Materiały są dostosowane do realiów branży gastronomicznej i umożliwiają samodzielne wdrażanie zdobytej wiedzy po zakończeniu szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie jest otwarte - mogą zapisać się wszyscy uczestnicy. Uczestnicy projektu "Kierunek - Rozwój" z województwa kujawsko-pomorskiego mogą wziąć udział bezpłatnie, na podstawie elektronicznego bonu.

Szkolenie rozpocznie się po zgłoszeniu się minimum 8 osób, maksymalna liczba uczestników to 23 osoby. Obowiązuje kolejność zgłoszeń.

Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP w Toruniu ramach Projektu "Kierunek - Rozwój".

Szkolenie jest bezpłatne dla uczestników Projektu "Kierunek - Rozwój" z województwa kujawsko-pomorskiego, korzystających z bonów elektronicznych w ramach współpracy z WUP w Toruniu.

Adres

ul. Władysława Broniewskiego 10
81-841 Sopot
woj. pomorskie

Szkolenie odbędzie się w siedzibie Akademii Gastronomii przy ul. Władysława Broniewskiego 10 w Sopocie. Sala szkoleniowa zlokalizowana jest na parterze budynku, przystosowana do komfortowej pracy szkoleniowej. Na miejscu dostępne są materiały szkoleniowe, kawa, herbata, lunch, słodkie i słone przekąski. W pobliżu znajdują się miejsca parkingowe oraz dogodny dojazd komunikacją miejską.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Niezbędny sprzęt (rzutnik, ekran, flipchart), toalety, dostęp do kuchni, szatnia na ubrania.

Kontakt

Akademia Gastronomii

E-mail biuro@agastronomii.pl
Telefon (+48) 571 515 558