



Akademia
Gastronomii EDYTA
OKROJ-
WIERZBICKA

Brak ocen dla tego dostawcy

SZKOLENIE MANAGER OBIEKTU WESELNEGO

Numer usługi 2025/06/05/170161/2796591

📍 Sopot / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 06.10.2025 do 07.10.2025

2 232,00 PLN brutto
1 814,63 PLN netto
139,50 PLN brutto/h
113,41 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do właścicieli i managerów sal weselnych, lokali gastronomicznych oraz osób aspirujących do zarządzania obiektami weselnymi, które chcą zdobyć kompleksową wiedzę z zakresu organizacji sprzedaży i zarządzania przyjęciami ślubnymi. 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 Dodatkowo Osoby mieszkające lub pracujące na terenie województwa pomorskiego (m.in. Gdańsk, Gdynia, Sopot, powiaty: gdański, kartuski, pucki, nowodworski, wejherowski) mogą skorzystać z dofinansowania w ramach projektu WEKTOR realizowanego przez Agencję Rozwoju Pomorza. Udział w szkoleniu może być współfinansowany nawet do 95%. Wymagana jest wcześniejsza rejestracja w projekcie i uzyskanie bonu rozwojowego.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	23
Data zakończenia rekrutacji	29-09-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego planowania, organizowania i nadzorowania przyjęć weselnych, w tym tworzenia ofert sprzedażowych, zarządzania kosztami operacyjnymi oraz skutecznej komunikacji z klientem i wykonawcami, zgodnie z obowiązującymi normami prawnymi i trendami rynkowymi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik projektuje ofertę usług weselnych zgodnie z oczekiwaniami klienta i trendami rynkowymi	analizuje ankietę oczekiwań klienta,	Test teoretyczny
	dobiera odpowiednią strukturę oferty,	Test teoretyczny
	uzasadnia wybór elementów oferty,	Test teoretyczny
	modyfikuje ofertę zgodnie z potrzebami klienta	Test teoretyczny
Organizuje przebieg przyjęcia weselnego w formie scenariusza i agendy	opracowuje scenariusz wydarzenia,	Test teoretyczny
	planuje logistykę i rozmieszczenie elementów uroczystości,	Test teoretyczny
	wskazuje role wykonawców,	Test teoretyczny
	uwzględnia śluby plenerowe i międzynarodowe	Test teoretyczny
Kalkuluje koszty operacyjne i ustala ceny usług	wykonuje kalkulację food cost i kosztów personelu,	Test teoretyczny
	analizuje rentowność oferty,	Test teoretyczny
	stosuje zasady ustalania ceny sprzedaży,	Test teoretyczny
	identyfikuje koszty nierentowne	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opracowuje strategię sprzedaży usług weselnych	przygotowuje ofertę handlową i mailing,	Test teoretyczny
	planuje działania promocyjne,	Test teoretyczny
	stosuje zasady konkurencyjności	Test teoretyczny
	wypełnia wzór umowy z klientem,	Test teoretyczny
Przygotowuje dokumentację formalną związaną z organizacją przyjęcia weselnego	tworzy regulamin współpracy z podwykonawcami,	Test teoretyczny
	dokumentuje opłaty licencyjne,	Test teoretyczny
	kontroluje kompletność dokumentacji	Test teoretyczny
Ocenia ryzyka i sytuacje kryzysowe w trakcie organizacji wesela	wskazuje możliwe problemy organizacyjne,	Test teoretyczny
	planuje działania naprawcze,	Test teoretyczny
	opracowuje procedurę rozpatrywania reklamacji,	Test teoretyczny
	uzasadnia proponowane rozwiązania	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

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

TAK

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

TAK

Program

SZKOLENIE MANAGER OBIEKTU WESELNEGO

GRUPA DOCELOWA: szkolenie skierowane jest do właścicieli i managerów sal weselnych, lokali gastronomicznych oraz osób aspirujących do zarządzania obiektami weselnymi, które chcą zdobyć kompleksową wiedzę z zakresu organizacji sprzedaży i zarządzania przyjęciami ślubnymi.

WARUNKI ORGANIZACYJNE: szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnej, w sali szkoleniowej wyposażonej w miejsca siedzące (krzesło i stolik) dla każdego uczestnika. Każdy uczestnik otrzymuje komplet materiałów szkoleniowych w formie drukowanej. Maksymalna liczba uczestników: 23 osoby. Zajęcia odbywają się w jednej grupie, bez podziału na podgrupy.

TRYB REALIZACJI I CZAS TRWANIA: szkolenia prowadzone jest w trybie godzin zegarowych (60 minut). Łączny czas trwania: **16 godzin** (2 dni po 8 godzin). Podział godzin: **16 godzin teoretycznych** (szklenie ma formę wykładów z elementami dyskusji, analizy przypadków i ćwiczeń koncepcyjnych). Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

Dzień I / 09:00 - 17:00 / 8h

- Oczekiwanie Par Młodych wobec organizatorów
- Ankieta oczekiwań Pary Młodej
- Przygotowanie atrakcyjnej i indywidualnej oferty weselnej
- Umowa na organizację przyjęcia ślubnego
- Procedura dokumentacji i opłat za odtwarzanie muzyki
- Regulamin współpracy sali weselnej z parą młodą i wykonawcami
- Scenariusz i agenda uroczystości weselnej
- Plan ślubu plenerowego i sali weselnej
- Wybór i dostosowanie menu oraz form serwowania
- Rozwiązywanie sytuacji kryzysowych
- Formy serwowania i rozliczania alkoholu
- Rozliczenie przyjęcia i rozwiązywanie reklamacji
- Analiza rynku i określenie klienta docelowego
- Zasady konkurencji i sposoby wyróżnienia się na rynku
- Niezbędne materiały sprzedażowe – jak je przygotować
- Zasady komponowania oferty handlowej
- Normy prawne i kluczowe informacje w ofercie weselnej
- Prawidłowa prezentacja oferty – układ, prezentacja ceny, triki sprzedażowe
- Dostosowanie oferty do potrzeb i preferencji klientów
- Przygotowanie mailingu – układ, treść, grafiki i odnośniki
- Copywriting oferty sprzedażowej – perswazja i argumentacja

Dzień II / 09:00 - 17:00 / 8h

- Pierwsze spotkanie – checklista materiałów sprzedażowych
- FAQ – narzędzie zamykające sprzedaż
- Budowanie rachunku – skuteczne techniki sprzedaży
- Śluby plenerowe (cywilne, humanistyczne)
- Wesele międzynarodowe – pułapki i możliwości
- Wybór i dostosowanie tematu przewodniego wesela
- Dodatkowe eventy weselne (kolacja przedweselna, poprawiny)
- Trendy i nowości w organizacji wesel
- Rozrywka – nowoczesne rozwiązania
- Analiza kosztów lokalu gastronomicznego
- Określenie minimalnego i oczekiwanego obrotu
- Sposób na wyróżnienie się na rynku – zasady konkurencyjności
- Kalkulacja surowca (food cost)
- Kalkulacja kosztów personelu
- Określenie kosztów operacyjnych
- Określenie produktów rentownych oraz nierentownych
- Zarządzanie produkcją i eliminacja strat produkcyjnych
- Zasady ustalania ceny sprzedaży
- Rodzaje skutecznych promocji
- Statystyka sprzedaży – tworzenie kalendarza promocji
- Wewnętrzny test wiedzy

WALIDACJA EFEKTÓW UCZENIA SIĘ:

- Metoda walidacji: test teoretyczny przeprowadzony po ukończeniu szkolenia.
- Forma: test pisemny zawierający pytania zamknięte i otwarte, obejmujące wszystkie efekty uczenia się określone w karcie usługi.
- Organizacja: test odbywa się w sali szkoleniowej, w której przeprowadzone było szkolenia; czas trwania 30 minut; praca samodzielna, bez pomocy materiałów.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Oczekiwanie Par Młodych wobec organizatorów, Ankieta oczekiwań Pary Młodej	Martyna Baran	06-10-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 19 Przerwa 15 minut	Martyna Baran	06-10-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 19 Przygotowanie atrakcyjnej i indywidualnej oferty weselnej, Umowa na organizację przyjęcia ślubnego	Martyna Baran	06-10-2025	10:45	12:15	01:30
4 z 19 Przerwa 15 minut	Martyna Baran	06-10-2025	12:15	12:30	00:15
5 z 19 Procedura dokumentacji i opłat za odtwarzanie muzyki, Regulamin współpracy sali weselnej	Martyna Baran	06-10-2025	12:30	13:30	01:00
6 z 19 Przerwa na lunch 30 minut	Martyna Baran	06-10-2025	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 19 Scenariusz i agenda uroczystości weselnej, Plan ślubu plenerowego i sali weselnej	Martyna Baran	06-10-2025	14:00	15:30	01:30
8 z 19 Przerwa 15 minut	Martyna Baran	06-10-2025	15:30	15:45	00:15
9 z 19 Wybór i dostosowanie menu oraz form serwowania, Rozwiązywanie sytuacji kryzysowych	Martyna Baran	06-10-2025	15:45	17:00	01:15
10 z 19 Pierwsze spotkanie – checklista materiałów sprzedażowych, FAQ – narzędzie zamykające sprzedaż	Martyna Baran	07-10-2025	09:00	10:30	01:30
11 z 19 Przerwa 15 minut	Martyna Baran	07-10-2025	10:30	10:45	00:15
12 z 19 Budowanie rachunku – skuteczne techniki sprzedaży, Śluby plenerowe (cywilne, humanistyczne)	Martyna Baran	07-10-2025	10:45	12:15	01:30
13 z 19 Przerwa 15 minut	Martyna Baran	07-10-2025	12:15	12:30	00:15
14 z 19 Wesele międzynarodowe – pułapki i możliwości, Wybór i dostosowanie tematu przewodniego wesela	Martyna Baran	07-10-2025	12:30	13:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 19 Przerwa na lunch 30 minut	Martyna Baran	07-10-2025	13:30	14:00	00:30
16 z 19 Dodatkowe eventy weselne, Trendy i nowości w organizacji wesel, Rozrywka – nowoczesne rozwiązania	Martyna Baran	07-10-2025	14:00	15:30	01:30
17 z 19 Przerwa 15 minut	Martyna Baran	07-10-2025	15:30	15:45	00:15
18 z 19 Analiza kosztów lokalu gastronomicznego, Kalkulacja surowca, Kalkulacja kosztów personelu	Martyna Baran	07-10-2025	15:45	16:30	00:45
19 z 19 Walidacja: test teoretyczny	-	07-10-2025	16:30	17:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 232,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 814,63 PLN
Koszt osobogodziny brutto	139,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	113,41 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Martyna Baran

Specjalizacja:

Zarządzanie obiektami weselnymi

Prowadzi szkolenia: Manager Obiektu Weselnego, Manager Cateringu, Event Manager, Szkolenie Kelnerskie

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 i szablony do pracy własnej. Materiały są dostosowane do realiów branży gastronomicznej i umożliwiają samodzielne wdrażanie wiedzy po zakończeniu szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie jest otwarte - mogą zapisać się wszyscy zainteresowani.

Uczestnicy projektu "Kierunek - Rozwój" z województwa kujawsko-pomorskiego mogą wziąć udział bezpłatnie, na podstawie elektronicznego bonu.

Osoby mieszkające lub pracujące na terenie województwa pomorskiego (m.in. Gdańsk, Gdynia, Sopot, powiaty: gdański, kartuski, pucki, nowodworski, wejherowski) mogą skorzystać z dofinansowania w ramach projektu WEKTOR realizowanego przez Agencję Rozwoju Pomorza. Udział w szkoleniu może być współfinansowany nawet do 95%. Wymagana jest wcześniejsza rejestracja w projekcie i uzyskanie bonu rozwojowego.

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

Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w 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.

Dodatkowo usługa kwalifikuje się do dofinansowania w ramach projektu WEKTOR (województwo pomorskie), realizowanego przez Agencję Rozwoju Pomorza. Uczestnicy z Pomorza mogą ubiegać się o pokrycie części lub całości kosztów szkolenia - zgodnie z zasadami projektu. Więcej informacji: www.arp.gda.pl.

Adres

ul. Władysława Broniewskiego 10

81-841 Sopot

woj. pomorskie

Akademia Gastronomii mieści się w Sopocie przy ul. Broniewskiego 10. Zajęcia odbywają się w komfortowej, nowocześnie urządzonej sali szkoleniowej, przystosowanej do prowadzenia szkoleń stacjonarnych. Miejsce zapewnia odpowiednie warunki do pracy i nauki, z pełnym zapleczem sanitarnym i socjalnym. Obiekt znajduje się w dogodnej lokalizacji z łatwym dostępem komunikacją miejską.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Kurt

E-mail biuro@agastromii.pl

Telefon (+48) 571 515 558