



Akademia
Gastronomii EDYTA
OKROJ-
WIERZBICKA

Brak ocen dla tego dostawcy

SZKOLENIE EVENT MANAGER

Numer usługi 2025/06/06/170161/2798694

📍 Sopot / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 30.10.2025 do 31.10.2025

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	Grupą docelową szkolenia są obecni i przyszli event managerowie, pracownicy działów sprzedaży, marketingu i organizacji wydarzeń, a także właściciele firm gastronomicznych i obiektów eventowych, hoteli, którzy chcą zdobyć lub rozwinąć praktyczne umiejętności w zakresie planowania, sprzedaży i zarządzania eventami. Szkolenie otwarte jest również dla osób z innych branż zainteresowanych rozwojem kompetencji w tym obszarze. 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 współfina
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	23
Data zakończenia rekrutacji	22-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego planowania, organizacji i zarządzania eventami, w tym efektywnego budżetowania, sprzedaży, negocjacji oraz kontroli kosztów gastronomicznych. Po ukończeniu kursu uczestnik będzie potrafił tworzyć oferty, zarządzać zespołem i komunikacją oraz radzić sobie z sytuacjami kryzysowymi podczas wydarzeń.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik planuje i analizuje grupy docelowe oraz potrzeby klientów eventowych.	definiuje typy grup docelowych klientów korporacyjnych i prywatnych,	Test teoretyczny
	charakteryzuje potrzeby poszczególnych grup klientów,	Test teoretyczny
	uzasadnia dobór strategii marketingowej dla wybranych grup docelowych.	Test teoretyczny
Projektuje roczne i kwartalne plany sprzedażowe oraz budżetowe wydarzeń.	tworzy cele sprzedażowe na podstawie danych analitycznych,	Test teoretyczny
	planuje budżet kwartalny z uwzględnieniem kosztów i przychodów,	Test teoretyczny
	kontroluje odchylenia budżetowe i uzasadnia ich przyczyny.	Test teoretyczny
Oblicza i kontroluje koszty eventów, w tym gastronomii i open barów.	kalkuluje koszty eventów na podstawie elementów składowych,	Test teoretyczny
	monitoruje koszty food & beverage i identyfikuje źródła strat,	Test teoretyczny
	ocenia rozliczenie open barów pod kątem efektywności i kontroli konsumpcji.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Projektuje ofertę handlową i personalizuje usługi eventowe dla różnych klientów.	tworzy pakiety ofertowe dopasowane do specyfiki klientów,	Test teoretyczny
	uzasadnia wybór elementów personalizacji usług w oparciu o oczekiwania klientów,	Test teoretyczny
	stosuje zasady storytellingu do kreowania atrakcyjnych wydarzeń.	Test teoretyczny
Organizuje proces komunikacji i zarządza zespołem podczas realizacji eventu.	ustala harmonogramy i przydziela zadania zespołowi,	Test teoretyczny
	projektuje mapę komunikacji pomiędzy działami,	Test teoretyczny
	stosuje narzędzia organizacyjne (checklisty, scenariusze) do efektywnej realizacji eventu.	Test teoretyczny
Monitoruje i reaguje na sytuacje kryzysowe w trakcie eventów.	identyfikuje potencjalne ryzyka i opisuje procedury zarządzania kryzysowego,	Test teoretyczny
	planuje działania naprawcze w sytuacjach nieprzewidzianych,	Test teoretyczny
	ocenia efektywność zastosowanych rozwiązań kryzysowych.	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?

Program

SZKOLENIE EVENT MANAGER

GRUPA DOCELOWA: Szkolenie jest skierowane do osób planujących rozwój kariery w branży eventowej, w tym menedżerów eventów, koordynatorów projektów, pracowników działów sprzedaży i marketingu w firmach organizujących wydarzenia, a także przedsiębiorców i freelancerów odpowiedzialnych za kompleksową organizację eventów korporacyjnych i prywatnych. Kurs jest również odpowiedni dla osób chcących zdobyć praktyczne kompetencje w zakresie planowania, zarządzania budżetem i realizacji wydarzeń.

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** (szkolenie 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

- Identyfikacja grup docelowych – analiza potrzeb klientów korporacyjnych i prywatnych
- Dywersyfikacja przychodów – opracowanie różnych źródeł dochodów z eventów
- Planowanie roczne – wyznaczanie celów sprzedażowych i strategii na cały rok
- Planowanie budżetu kwartalnego – krótkoterminowe cele i kontrola kosztów
- Ustalanie celów sprzedażowych na podstawie danych – praca na realnych liczbach, nie intuicji
- Kalkulacja kosztów eventów – jak obliczać wszystkie elementy i planować zysk
- Analiza wyników sprzedaży – jak wyciągać wnioski i dostosowywać ofertę
- Food & beverage cost – jak kontrolować koszty gastronomii i unikać strat
- Projektowanie zysku z eventu – planowanie rentowności już na etapie oferty
- Receptura finansowa vs rzeczywisty koszt – porównanie założeń z wykonaniem, analiza odchyleń i przyczyn strat
- Rozliczenie open barów – jak kontrolować koszty napojów i efektywnie zarządzać rozliczeniem konsumpcji

Dzień II / 09:00 - 17:00 / 8h

- Tworzenie oferty handlowej – gotowe pakiety dla różnych grup klientów
- Personalizacja usług – jak spełniać indywidualne oczekiwania gości
- story telling – kreowanie wyobrażenia o wymarzonym evencie
- Kluczowe zapisy w umowach – co musi się znaleźć, by uniknąć problemów prawnych
- Rozwój sprzedaży – praktyczne techniki cross-sellingu i upsellingu
- Ścieżka kontaktu – czyli jak zwiększyć sprzedaż przez budowanie relacji
- Negocjacje z dostawcami – jak uzyskać lepsze warunki i oszczędzać
- Ankiety oczekiwań i brief dla zespołu – jak zebrać informacje od klienta i przekazać je do realizacji
- Ustalanie zadań i harmonogramów – czytelna agenda dla całego zespołu
- Mapa komunikacji – jak usprawnić przepływ informacji między działami
- Praktyczne narzędzia organizacyjne – szablony, checklisty, scenariusze wydarzeń
- Zarządzanie kryzysowe – jak reagować na nieprzewidziane sytuacje podczas eventu
- Test wiedzy wewnętrzny

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 szkolenie; czas trwania 30 minut; praca samodzielna, bez pomocy materiałów.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Identyfikacja grup docelowych – analiza potrzeb klientów korporacyjnych i prywatnych	Martyna Baran	30-10-2025	09:00	10:45	01:45
2 z 15 Przerwa kawowa	Martyna Baran	30-10-2025	10:45	11:00	00:15
3 z 15 Dywersyfikacja przychodów – opracowanie różnych źródeł dochodów z eventów; Planowanie roczne – cele i strategia	Martyna Baran	30-10-2025	11:00	13:30	02:30
4 z 15 Przerwa lunchowa	Martyna Baran	30-10-2025	13:30	14:00	00:30
5 z 15 Planowanie budżetu kwartalnego – cele i kontrola kosztów; Ustalanie celów sprzedażowych; Kalkulacja kosztów eventów; Analiza wyników sprzedaży; Food & beverage cost	Martyna Baran	30-10-2025	14:00	15:45	01:45
6 z 15 Przerwa kawowa	Martyna Baran	30-10-2025	15:45	16:00	00:15
7 z 15 Projektowanie zysku z eventu; Receptura finansowa vs rzeczywisty koszt; Rozliczenie open barów	Martyna Baran	30-10-2025	16:00	17:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 15 Tworzenie oferty handlowej – gotowe pakiety dla różnych grup klientów; Personalizacja usług; Storytelling	Martyna Baran	31-10-2025	09:00	10:45	01:45
9 z 15 Przerwa kawowa	Martyna Baran	31-10-2025	10:45	11:00	00:15
10 z 15 Kluczowe zapisy w umowach; Rozwój sprzedaży – cross-selling i upselling; Ścieżka kontaktu	Martyna Baran	31-10-2025	11:00	13:30	02:30
11 z 15 Przerwa lunchowa	Martyna Baran	31-10-2025	13:30	14:00	00:30
12 z 15 Negocjacje z dostawcami; Ankiety oczekiwań i brief dla zespołu; Ustalanie zadań i harmonogramów; Mapa komunikacji; Narzędzia organizacyjne	Martyna Baran	31-10-2025	14:00	15:45	01:45
13 z 15 Przerwa kawowa	Martyna Baran	31-10-2025	15:45	16:00	00:15
14 z 15 Zarządzanie kryzysowe	Martyna Baran	31-10-2025	16:00	16:30	00:30
15 z 15 Walidacja – test teoretyczny	-	31-10-2025	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