



Akademia
Gastronomii EDYTA
OKROJ-
WIERZBICKA

Brak ocen dla tego dostawcy

SZKOLENIE ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ

Numer usługi 2025/06/06/170161/2799980

📍 Sopot / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 8 h
📅 04.11.2025 do 04.11.2025

1 332,00 PLN brutto
1 082,93 PLN netto
166,50 PLN brutto/h
135,37 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do właścicieli, managerów i kierowników lokali gastronomicznych, a także do osób odpowiedzialnych za sprzedaż i rozwój oferty w gastronomii. Skierowane również do wszystkich zainteresowanych zwiększeniem efektywności sprzedaży w branży HoReCa. 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.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	23
Data zakończenia rekrutacji	28-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego analizowania, planowania i wdrażania skutecznych działań sprzedażowych w gastronomii, z wykorzystaniem narzędzi analitycznych, technik sprzedażowych oraz metod inżynierii menu, co pozwala na zwiększenie efektywności sprzedaży, poprawę rentowności oferty i rozwój kompetencji kadry zarządzającej sprzedażą.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik analizuje dane sprzedażowe w gastronomii w celu identyfikacji obszarów wymagających poprawy.	rozdziela rodzaje raportów sprzedażowych i wskazuje ich zastosowanie,	Test teoretyczny
	interpretuje wskaźniki efektywności sprzedaży,	Test teoretyczny
	ocenia skuteczność działań sprzedażowych na podstawie analizy danych,	Test teoretyczny
	identyfikuje produkty rentowne i nierentowne na podstawie danych liczbowych.	Test teoretyczny
Planuje działania sprzedażowe z zastosowaniem technik inżynierii menu i analizy BCG.	klasyfikuje pozycje menu w macierzy BCG,	Test teoretyczny
	określa czynniki wpływające na rentowność produktów,	Test teoretyczny
	uzasadnia decyzje dotyczące zmian w ofercie na podstawie analizy danych,	Test teoretyczny
	projektuje zmiany w menu zwiększające efektywność sprzedaży.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Projektuje rozwiązania zwiększające wartość rachunku klienta z zastosowaniem technik sprzedażowych.	charakteryzuje techniki up-sellingu i cross-sellingu,	Test teoretyczny
	wskazuje elementy skutecznej prezentacji oferty,	Test teoretyczny
	analizuje wpływ standaryzacji obsługi na efektywność sprzedaży,	Test teoretyczny
	ocenia skuteczność różnych programów lojalnościowych.	Test teoretyczny
Organizuje system motywacyjny i szkoleniowy dla personelu sprzedażowego w gastronomii.	planuje działania szkoleniowe wspierające sprzedaż,	Test teoretyczny
	charakteryzuje skuteczne systemy motywacyjne dla pracowników,	Test teoretyczny
	uzasadnia znaczenie rozwoju kompetencji sprzedażowych w zespole,	Test teoretyczny
	ocenia wpływ motywacji na wyniki sprzedaży.	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 ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ

GRUPA DOCELOWA: szkolenie skierowane jest do właścicieli, managerów i kierowników lokali gastronomicznych, a także do osób odpowiedzialnych za sprzedaż i rozwój oferty w gastronomii. Skierowane również do wszystkich zainteresowanych zwiększeniem efektywności sprzedaży w branży HoReCa.

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: **8 godzin** (1 dzień, 8 godzin). Podział godzin: **8 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

- Sprzedaż w gastronomii – przeprowadzenie samodzielnego audytu
- Psychologia sprzedaży w praktyce
- Analiza danych sprzedażowych – rodzaje raportów z omówieniem
- Analiza efektywności – wnioski, obszary do poprawy, programy naprawcze
- Opracowanie planu działania w różnych wariantach
- Statystyka sprzedaży – znaczenie i zastosowanie
- Określenie produktów rentownych oraz nierentownych
- Analiza menu i macierz BCG
- Kształtowanie cen sprzedaży i inżynieria menu
- Prawidłowa prezentacja oferty – układ, prezentacja ceny, triki sprzedażowe
- Gastrofizyka w praktyce – zastosowanie czynników zewnętrznych w sprzedaży
- Programy lojalnościowe – mechanizmy i zasady tworzenia
- Budowanie rachunku – skuteczne techniki sprzedaży
- Up-selling i cross-selling w praktyce
- Standaryzacja obsługi jako kluczowy czynnik powiększania rachunku
- Szkolenie personelu sprzedażowego
- Systemy motywacyjne dla personelu – gotowe rozwiązania
- Wewnętrzny test teoretyczny

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: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Sprzedaż w gastronomii i psychologia sprzedaży	Jakub Walentowski	04-11-2025	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 10 Przerwa kawowa	Jakub Walentowski	04-11-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 10 Analiza danych i efektywności sprzedaży	Jakub Walentowski	04-11-2025	10:45	12:15	01:30
4 z 10 Przerwa kawowa	Jakub Walentowski	04-11-2025	12:15	12:30	00:15
5 z 10 Planowanie działań i statystyka sprzedaży	Jakub Walentowski	04-11-2025	12:30	13:30	01:00
6 z 10 Przerwa lunchowa	Jakub Walentowski	04-11-2025	13:30	14:00	00:30
7 z 10 Analiza menu i inżynieria sprzedaży	Jakub Walentowski	04-11-2025	14:00	15:00	01:00
8 z 10 Przerwa kawowa	Jakub Walentowski	04-11-2025	15:00	15:15	00:15
9 z 10 Techniki sprzedaży i motywacja zespołu	Jakub Walentowski	04-11-2025	15:15	16:30	01:15
10 z 10 Wewnętrzny test wiedzy	-	04-11-2025	16:30	17:00	00:30

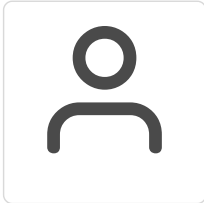
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 332,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 082,93 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jakub Walentowski

Specjalizacja:

Zarządzanie sprzedażą

Prowadzi szkolenia: Zarządzanie Sprzedażą, Sprzedaż Sugerowana, Standaryzacja Sali Pracy i Baru

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

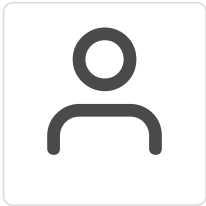
woj. pomorskie

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