



Energia Dla Biznesu
Krystyna Żmijewska

★★★★★ 4,9 / 5

68 ocen

„Więcej Gości, Więcej Zysków – sprzedażowy kurs dla gastronomii”

Numer usługi 2025/07/16/149371/2883378

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 08.09.2025 do 10.09.2025

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

166,67 PLN brutto/h

166,67 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Identyfikatory projektów	Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Małopolski Pociąg do kariery, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do pracodawców, właścicieli lokali, menedżerów oraz pracowników branży gastronomicznej. Udział w szkoleniu mogą wziąć również osoby bezrobotne, poszukujące zatrudnienia lub planujące rozpoczęcie działalności w sektorze HoReCa. Kurs jest odpowiedni także dla uczestników indywidualnych, osób chcących się przebranżowić oraz tych, którzy chcą rozwinąć umiejętności sprzedażowe i obsługi klienta. Usługa adresowana również dla uczestników projektu: • Kierunek - Rozwój WUP Toruń, • Usługa rozwojowa adresowana również dla Uczestników projektu "Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe"; • Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu MP i dla Uczestników Projektu NSE
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	04-09-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	30

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do skutecznego i profesjonalnego działania w środowisku gastronomicznym poprzez rozwój praktycznych umiejętności sprzedażowych oraz standardów obsługi klienta. Uczestnicy nauczą się, jak budować pozytywne relacje z gośćmi, rozpoznawać ich potrzeby oraz stosować techniki sprzedaży sugestywnej, które przekładają się na zwiększenie wartości zamówień i lojalność klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zna role i zasady sprzedaży oraz obsługi klienta	Uczestnik rozwiązuje test teoretyczny	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi zastosować etapy aktywnej sprzedaży w kontakcie z klientem	Stosuje je w praktycznych symulacjach	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik potrafi obsłużyć klienta zgodnie ze standardami jakości i zwiększyć wartość zamówienia (upselling)	Zna zasady cross-sellingu i ich wpływ na sprzedaż i prezentuje je w praktyce	Prezentacja

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

DZIEŃ 1

Moduł 1: Rola sprzedaży i obsługi klienta w gastronomii

- Po co Goście przychodzą do restauracji i kawiarni?
- Oczekiwania klienta a rzeczywistość – co wpływa na doświadczenie klienta?

Moduł 2: Typologia Gości

- Rodzaje klientów – jak ich rozpoznać i jak do nich mówić?
- Budowanie relacji z różnymi typami gości

Moduł 3: Etapy aktywnej sprzedaży i obsługi

- Od powitania do pożegnania – mapa kontaktu z klientem
- Znaczenie pierwszego wrażenia
- Kluczowe momenty decydujące o sprzedaży

Moduł 4: Komunikacja i sprzedaż sugestywna

- Techniki aktywnego słuchania
- Co to jest sprzedaż sugestywna i jak działa w praktyce?
- Techniki wywierania wpływu – jak mówić, by klient chciał kupić?

DZIEŃ 2

Moduł 5: Odgrywanie scenek i symulacje sprzedażowe

- Klient wymagający vs klient niezdecydowany
- Obsługa w restauracji, kawiarni, barze – różnice w podejściu
- Praca z menu – jak zwiększyć średnią wartość zamówienia?

Moduł 6: Feedback i analiza zachowań sprzedażowych

- Każdy uczestnik bierze udział w kilku scenkach (rola klienta i obsługi)
- Trener i grupa oceniają skuteczność, komunikację i styl obsługi
- Informacja zwrotna indywidualna i grupowa

DZIEŃ 3

Moduł 7: Praca z realnym scenariuszem sprzedaży

- Ćwiczenie: „Dzień z życia lokalu gastronomicznego” – uczestnicy pracują na realistycznych sytuacjach (obsługa gości, upselling, reakcje na obiekcje)
- Analiza sytuacji krok po kroku – co powiedzieć, jak zaproponować produkt, kiedy reagować

Moduł 8: Standaryzacja obsługi i jakość sprzedaży

- Opracowanie indywidualnych standardów obsługi klienta i sprzedaży w miejscu pracy uczestnika
- Dobre praktyki – jak utrzymać wysoki poziom obsługi mimo stresu, presji czasu i różnych typów klientów
- Ćwiczenie: „Jak wygląda profesjonalna obsługa od A do Z?”

Szkolenie obejmuje 30 godzin dydaktycznych, z czego 10h to teoria, natomiast 20h to zajęcia praktyczne. 1 godzina dydaktyczna to 45 min.

Aby ukończyć szkolenie, uczestnik musi być obecny na co najmniej 80% godzin szkoleniowych oraz pozytywnie zdać test (poprawne odpowiedzi w co najmniej 80%).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Moduł 1	Edyta Barucha	08-09-2025	08:00	11:00	03:00
2 z 9 Moduł 2	Edyta Barucha	08-09-2025	11:00	13:00	02:00
3 z 9 Moduł 3	Edyta Barucha	08-09-2025	13:00	15:30	02:30
4 z 9 Moduł 4	Edyta Barucha	08-09-2025	15:30	18:00	02:30
5 z 9 Moduł 5	Edyta Barucha	09-09-2025	08:00	13:00	05:00
6 z 9 Moduł 6	Edyta Barucha	09-09-2025	13:00	18:00	05:00
7 z 9 Moduł 7	Edyta Barucha	10-09-2025	08:00	13:00	05:00
8 z 9 Moduł 8	Edyta Barucha	10-09-2025	13:00	17:30	04:30
9 z 9 Walidacja	-	10-09-2025	17:30	18:00	00:30

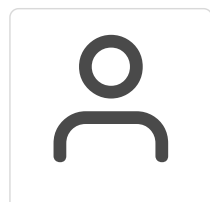
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	166,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Edyta Barucha

Doświadczona menedżerka sprzedaży z ponad 15-letnią praktyką w sektorze B2B, energetyce odnawialnej, FMCG i retailu. Specjalizuję się w budowaniu efektywnych zespołów handlowych, tworzeniu strategii sprzedażowych oraz zarządzaniu relacjami z kluczowymi klientami. Pracowałam

zarówno w firmach lokalnych, jak i ogólnopolskich, gdzie odpowiadałam za rozwój struktur sprzedaży, realizację celów oraz wdrażanie nowych koncepcji biznesowych. Posiadam doświadczenie w doradztwie technicznym w branży OZE (PV), prowadzeniu audytów energetycznych i reprezentowaniu firm na targach branżowych. Łączę umiejętności analityczne z empatycznym podejściem do zespołu – jestem praktykiem sprzedaży przez emocje i zwolenniczką świadomego przywództwa.

Od 2025 roku rozwijam kompetencje w obszarze ESG i raportowania niefinansowego, wierząc, że zrównoważony rozwój stanie się fundamentem nowoczesnego biznesu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzymuje po szkoleniu następujące materiały / pomoce szkoleniowe:

- a) opracowane materiały edukacyjne -skrypt szkoleniowy w wersji online
- b) prezentacja która była wyświetlana podczas szkolenia.

Wszystkie materiały zostaną wysłane uczestnikom szkolenia w wersji elektronicznej na adres mailowy podany przez uczestnika podczas rejestracji.

Warunki uczestnictwa

Aby skorzystać ze szkolenia, uczestnik powinien znać podstawy obsługi komputera. Ponadto uczestnik musi uczestniczyć w minimum 80% czasu trwania szkolenia.

Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach Projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój.

Zawarto umowę z MP w Krakowie w ramach projektu „Małopolski pociąg do kariery – sezon 1”.

Warunki techniczne

- Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy);
- 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)
- System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10),
- Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja)
- Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)
- Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)
- kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne

Aplikacja Klikmeeting/ZOOM lub inna w zależności do platformy szkoleniowej. Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom drogą mailową najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia. Dane dostępne do usługi zostaną opublikowane w karcie usługi nie później niż w przeddzień rozpoczęcia szkolenia.

Kontakt



Monika Żmijewska

E-mail energiabiznesu@gmail.com

Telefon (+48) 505 027 741