



Efektywna Sprzedaż i Techniki Sugestii w Gastronomii

Numer usługi 2025/08/06/153767/2925697

1 280,00 PLN brutto

1 280,00 PLN netto

160,00 PLN brutto/h

160,00 PLN netto/h

K2 CONSULTING
SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

1 472 oceny

📍 Kazimierz Dolny / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 26.08.2025 do 26.08.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Gastronomia

Grupa docelowa usługi

Szkolenie „Efektywna Sprzedaż i Techniki Sugestii w Gastronomii” skierowane jest do wszystkich pracowników restauracji, w szczególności do kelnerów, barmanów, hostów, pracowników obsługi sali oraz osób zarządzających personelem. Uczestnikami mogą być zarówno osoby początkujące w zawodzie, jak i doświadczeni pracownicy, którzy chcą usystematyzować wiedzę i podnieść jakość świadczonych usług. Wymagany jest minimalny staż pracy wynoszący minimum 1 miesiąc.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

25-08-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

8

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

Celem szkolenia jest rozwój umiejętności sprzedażowych w środowisku gastronomicznym poprzez naukę technik sugestii, języka korzyści, cross-sellingu i up-sellingu. Uczestnicy nauczą się, jak poprzez świadome, nienachalne działania zwiększać wartość rachunku, jednocześnie budując pozytywne doświadczenia klienta. Szkolenie pozwoli lepiej zrozumieć potrzeby gości, doskonalić komunikację sprzedażową i wpływać na decyzje zakupowe w sposób profesjonalny i etyczny.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wyjaśnia znaczenie sprzedaży sugestywnej w gastronomii i jej wpływ na wynik finansowy lokalu	Potrafi opisać, jak działania personelu mogą zwiększać wartość rachunku i wpływać na zadowolenie klienta	Wywiad swobodny
Uczestnik wymienia techniki sprzedaży sugestywnej stosowane w restauracji	Wskazuje i opisuje techniki takie jak: rekomendacja, łączenie produktów, opisywanie dań językiem korzyści, up-selling i cross-selling	Wywiad swobodny
Uczestnik stosuje język korzyści w kontekście prezentacji oferty	Formułuje przykładowe propozycje dla gościa, skupiając się na jego potrzebach (np. „To danie świetnie pasuje do...”, „Dla większego komfortu polecamy wersję z dodatkiem...” itp.)	Wywiad swobodny
Uczestnik identyfikuje potrzeby klienta i dopasowuje sposób sprzedaży	Podaje przykładowy typ klienta (np. niezdecydowany, konkretny, towarzyski) i dobiera do niego odpowiedni styl komunikacji sprzedażowej	Wywiad swobodny
Uczestnik planuje działania podnoszące efektywność sprzedaży w swojej pracy	Określa, jakie techniki sprzedażowe zamierza wdrożyć w codziennej pracy i potrafi uzasadnić ich wybór	Wywiad swobodny

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

Moduł 1: Wprowadzenie do sprzedaży w gastronomii

- Sprzedaż jako element obsługi gościa
- Rola personelu w generowaniu przychodu
- Najczęstsze błędy i stereotypy

Moduł 2: Techniki sprzedaży sugestywnej – teoria i przykłady

- Czym jest sprzedaż sugestywna
- Różnica między up-sellingiem a cross-sellingiem
- Przykłady działań „miękkiej” sprzedaży w restauracji

Moduł 3: Język korzyści i wpływ słów na decyzje klienta

- Jak mówić, żeby klient chciał kupić
- Zasady budowania przekazu zorientowanego na potrzeby gościa

Moduł 4: Komunikacja sprzedażowa – praktyka

- Scenki i ćwiczenia z dialogami sprzedażowymi
- Jak proponować, nie narzucać
- Reagowanie na odmowę i wątpliwości klienta

Moduł 5: Typologie klientów i personalizacja oferty

- Rozpoznawanie potrzeb i preferencji
- Dobór techniki sprzedaży do typu klienta

Moduł 6: Budowanie wartości rachunku – etyczna sprzedaż

- Jak zwiększać średnią wartość rachunku z poszanowaniem klienta
- Techniki „naturalnego” podbijania zamówień

Moduł 7: Podsumowanie i plan wdrożenia

- Indywidualne cele sprzedażowe
- Lista technik do zastosowania „od jutra”
- Motywacja i zaangażowanie zespołu

-
- Szkolenie ma charakter praktyczny i aktywizujący w celu wypracowania najkorzystniejszego podejścia oraz rozwiązań dla organizacji.
 - Szkolenie „Efektywna Sprzedaż i Techniki Sugestii w Gastronomii” skierowane jest do wszystkich pracowników restauracji, w szczególności do kelnerów, barmanów, hostów, pracowników obsługi sali oraz osób zarządzających personelem. Uczestnikami mogą być zarówno osoby początkujące w zawodzie, jak i doświadczeni pracownicy, którzy chcą usystematyzować wiedzę i podnieść jakość świadczonych usług. Wymagany jest minimalny staż pracy wynoszący minimum 1 miesiąc.
 - Warunki niezbędne do spełnienia, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu: Aby osiągnąć główny cel usługi uczestnicy muszą wziąć udział w szkoleniu (100 % obecności)
 - Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 60 minut)
 - W ramach realizacji szkolenia uczestnicy otrzymują materiały merytoryczne w formie prezentacji. Materiały wysyłane są na adresy mailowe uczestników szkolenia.
 - Trener na bieżąco - w trakcie trwania usługi weryfikuje postępy i ocenia efekty uczenia. Po zakończonej usłudze zostaje przeprowadzona walidacja, oparta o założone kryteria weryfikacji efektów uczenia się, realizowana jest z zachowaniem rozdzielności funkcji.
 - Przerwy wliczone są w czas trwania szkolenia.
 - Szkolenie składa się z dwóch dedykowanych części, przedstawiony program usługi obejmuje treścią każdą z części szkolenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Moduł 1: Wprowadzenie do sprzedaży w gastronomii	Marcin Gilowski	26-08-2025	08:00	09:00	01:00
2 z 8 Moduł 2: Techniki sprzedaży sugestywnej – teoria i przykłady	Marcin Gilowski	26-08-2025	09:00	10:00	01:00
3 z 8 Moduł 3: Język korzyści i wpływ słów na decyzje klienta	Marcin Gilowski	26-08-2025	10:00	11:00	01:00
4 z 8 Moduł 4: Komunikacja sprzedażowa – praktyka	Marcin Gilowski	26-08-2025	11:00	12:00	01:00
5 z 8 Przerwa	Marcin Gilowski	26-08-2025	12:00	12:15	00:15
6 z 8 Moduł 5: Typologie klientów i personalizacja oferty	Marcin Gilowski	26-08-2025	12:15	14:00	01:45
7 z 8 Moduł 6: Budowanie wartości rachunku – etyczna sprzedaż	Marcin Gilowski	26-08-2025	14:00	15:00	01:00
8 z 8 Moduł 7: Podsumowanie i plan wdrożenia	Marcin Gilowski	26-08-2025	15:00	16:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 280,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 280,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	160,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	160,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marcin Gilowski

Absolwent Uniwersytetu Pedagogicznego im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie w stopniu magistra na kierunku filologii polskiej.

Od 20 lat związany z branżą gastronomiczną w restauracjach zarówno sieciowych jak i prywatnych w sektorze obsługi gościa. Współtwórca krakowskiego konceptu Hamsa hummus & happines restobar oraz sieci franczyzowej Tel Aviv Urban Food. Od 9 lat związany siecią restauracji Tel Aviv Urban Food jako szkoleniowiec, manager operacyjny oraz franczyzodawca. Obecnie jest współwłaścicielem restauracji i można go nadal spotkać przy stole wraz ze swoją załogą na Poznańskiej 11 w Warszawie. Poza codzienną pracą swoją wiedzę i doświadczenie przekazuje właścicielom restauracji, managerom, kelnerom. Specjalizuje się w:

- „uprawianiu” gościnności
- ponadstandardowej obsłudze gościa (szkolenia warsztatowe)
- zarządzaniu restauracjami
- tworzeniu struktur operacyjnych
- tworzeniu standardów i procedur
- budowaniu relacji wewnątrz zespołu
- szkoleniach dla kadry kulinarnej
- tworzeniu kompleksowych projektów gastronomicznych od koncepcji do długofalowej strategii rozwoju.

Posiada co najmniej 250 godzin doświadczenia w realizacji szkoleń zrealizowanych w ostatnich pięciu latach (60 miesięcy) wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W ramach realizacji szkolenia uczestnicy otrzymują materiały merytoryczne w formie prezentacji. Materiały wysyłane są na adresy mailowe uczestników szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie „Efektywna Sprzedaż i Techniki Sugestii w Gastronomii” skierowane jest do wszystkich pracowników restauracji, w szczególności do kelnerów, barmanów, hostów, pracowników obsługi sali oraz osób zarządzających personelem. Uczestnikami mogą być zarówno osoby początkujące w zawodzie, jak i doświadczeni pracownicy, którzy chcą usystematyzować wiedzę i podnieść jakość świadczonych usług.

Wymagany jest minimalny staż pracy wynoszący minimum 1 miesiąc.

Informacje dodatkowe

Usługa zwolniona z VAT na podstawie §3 ust.1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz.736).

Adres

ul. Senatorska 15
24-120 Kazimierz Dolny
woj. lubelskie

Szkolenie odbędzie się w restauracji Hamsa Resto.

Kontakt



Kamil Kamola

E-mail bur@k2c.com.pl

Telefon (+48) 533 552 510