

**SZKOLENIE: MOBILNE BARMAŃSTWO –
przedsiębiorczość i marketing.**

Numer usługi 2025/08/12/51136/2936447

4 200,00 PLN brutto
4 200,00 PLN netto
190,91 PLN brutto/h
190,91 PLN netto/h

Smart Idea Spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością

★★★★★ 4,8 / 5
4 265 ocen

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 22 h

📅 02.10.2025 do 03.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Osoby planujące pracę w mobilnym barmaństwie, barmani chcący rozszerzyć ofertę o obsługę eventów oraz wszyscy zainteresowani marketingiem i sprzedażą usług barmańskich.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	22
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestnika do samodzielnego planowania i prowadzenia działań marketingowych w zakresie mobilnego barmaństwa. Uczestnik będzie potrafił tworzyć i kalkulować oferty, projektować karty drinków, przygotowywać i prezentować oferty mobilnego baru oraz prowadzenia rozmowy sprzedażowej z klientem, stosując skuteczne techniki promocji w mediach społecznościowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wymienia zasady prowadzenia działalności gospodarczej w mobilnym barmaństwie	wyjaśnia formy działalności gospodarczej oraz ich zalety i wady	Test teoretyczny
	opisuje podstawowe obowiązki prawne i podatkowe przedsiębiorcy	Test teoretyczny
	definiuje wymogi sanitarne i licencyjne dotyczące sprzedaży alkoholu	Test teoretyczny
Uczestnik zarządza kosztami i kalkuluje cenę usług barmańskich	korzysta z metod obliczania beverage cost i marży	Analiza dowodów i deklaracji
	określa koszty surowców oraz pozostałych elementów eventu	Analiza dowodów i deklaracji
	przygotowuje kalkulację cenową na podstawie rzeczywistych danych	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik tworzy atrakcyjną i dopasowaną ofertę koktajlową	projektuje kartę cocktaili uwzględniającą różnorodność smaków i trendy	Analiza dowodów i deklaracji
	dobiera składniki i komponuje menu pod konkretny typ eventu	Analiza dowodów i deklaracji
	formułuje opisy drinków z elementami storytellingu	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik skutecznie promuje i prezentuje mobilny bar oraz prowadzi sprzedaż usług	wykorzystuje narzędzia social media do promocji usług barmańskich	Analiza dowodów i deklaracji
	przygotowuje i prowadzi prezentację oferty dla klienta	Analiza dowodów i deklaracji

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

Program szkolenia obejmuje wszystkie kluczowe elementy związane z pracą mobilnego barmana, łącząc teorię z praktycznymi ćwiczeniami, co pozwoli uczestnikom na pełne zrozumienie i opanowanie wymaganego zakresu umiejętności.

Program przewiduje 22 godz/dyd szkolenia (teoria 10 godz/dyd + praktyka 10 godz/dyd) + 2 godz/dyd egzaminu. 1 godz dyd to 45min. Podczas szkolenia przewidziane są przerwy, które nie wliczają się w czas trwania usługi.

MODUŁ 1 – PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I ZARZĄDZANIE (10 godz.)

1. Wprowadzenie do prowadzenia mobilnego baru (1h teoria)

- Specyfika rynku mobilnego barmaństwa – nisze, sezonowość, segmentacja klientów (eventy prywatne, wesela, eventy firmowe).
- Analiza konkurencji i identyfikacja unikalnych przewag.
- Budowanie marki osobistej barmana.

2. Zarządzanie mobilnym barem – finanse i koszty (2h teoria + 2h praktyka)

Teoria:

- **Beverage Cost** – definicja, znaczenie, wzory obliczeniowe.
- Kontrola kosztów: straty surowców, overpouring, planowanie zakupów.
- Kalkulacja kosztów eventu – surowce, logistyka, obsługa, amortyzacja sprzętu.
- Marżowanie produktów i ustalanie cen w ofercie.

Praktyka:

- Ćwiczenia z kalkulacji ceny drinka (koszt jednostkowy, narzut, cena końcowa).
- Tworzenie kalkulatora kosztów w Excelu / Google Sheets.

3. Formy działalności gospodarczej i aspekty prawne (2h teoria)

Teoria:

- Przegląd form prawnych (JDG, spółka cywilna, spółka z o.o.) – wady i zalety.
- Wymogi formalne – rejestracja działalności, PKD, ubezpieczenia.
- Aspekty podatkowe – VAT, ryczałt, koszty uzyskania przychodu.
- Przepisy sanitarne i alkoholowe – zezwolenia, licencje, zgody.
- Umowy z klientami i klauzule zabezpieczające.

4. Tworzenie atrakcyjnej oferty cocktailowej (2h teoria + 1h praktyka)

Teoria:

- Dobór menu do rodzaju eventu, budżetu i sezonu.
- Trendy w koktajlach – zero waste, bezalkoholowe alternatywy, personalizowane drinki.
- Psychologia sprzedaży w tworzeniu menu (nazwy drinków, storytelling).

Praktyka:

- Ćwiczenia: projektowanie **wstępnej oferty koktajlowej** pod konkretny event (np. wesele, event firmowy, urodziny).
- Wybór drinków, surowców, stylu prezentacji.

DZIEŃ 2 – MARKETING I SPRZEDAŻ (12 godz.)

5. Marketing usług barmańskich (2h teoria + 1h praktyka)

Teoria:

- Budowanie marki i identyfikacji wizualnej (logo, kolorystyka, strona www).
- Social media w branży eventowej – Instagram, TikTok, Facebook, LinkedIn.
- Tworzenie treści – zdjęcia, rolki, posty, relacje, transmisje live.
- Współpraca z fotografami i organizatorami eventów.
- Promocje i pakiety usług – jak sprzedawać więcej.

Praktyka:

- Ćwiczenia: przygotowanie **mini-planu postów** na Instagram (tydzień działań promocyjnych).

6. Tworzenie własnej karty cocktaili (1h teoria + 2h praktyka)

Teoria:

- Zasady kompozycji karty: liczba pozycji, różnorodność smaków, układ graficzny.
- Równowaga między klasyką a autorskimi drinkami.
- Elementy storytellingu w menu.

Praktyka:

- Opracowanie **pełnej karty koktajlowej** (layout + opis drinków) pod wybrany event.

7. Prezentacja oferty mobilnego baru (2h praktyka)

Praktyka

- Techniki prezentacji usług – struktura rozmowy sprzedażowej.
- Elementy perswazji i storytellingu w sprzedaży.
- Prezentacja oferty w formie **mini-pitchu** (3–5 minut) przed grupą.

8. Symulacja mini sesji sprzedażowo-prezentacyjnej (2h praktyka)

Praktyka:

- Radzenie sobie z pytaniami i obiekcjami klienta.
- Techniki zamykania sprzedaży.
- Analiza potrzeb klienta na przykładzie briefu.
- **Symulacje rozmów z klientami** – od pierwszego kontaktu po podpisanie umowy.
- Feedback grupowy i instruktorski.

Walidacja (2h)

Szkolenie prowadzi do nabycia zielonych kompetencji w zakresie stosowania zasad zero waste w pracy barmana oraz ekologicznych i zrównoważonych praktyk, tj. minimalizacja odpadów, redukcja kosztów, recykling, zrównoważone zużycie zasobów, wybór biodegradowalnych i kompostowalnych materiałów eksploatacyjnych (np. słomek, kubków).

Metody prowadzenia zajęć:

- **Wykład interaktywny** – przekazywanie wiedzy teoretycznej z elementami dyskusji i pytań do uczestników.
- **Studium przypadku (case study)** – analiza rzeczywistych przykładów działalności mobilnych barów i wyzwań biznesowych.
- **Warsztaty praktyczne** – ćwiczenia z kalkulacji kosztów, tworzenia karty cocktaili oraz przygotowania oferty.
- **Symulacje i odgrywanie ról** – praktyczne ćwiczenia w prowadzeniu rozmów sprzedażowych i prezentacji oferty.
- **Praca w grupach i burza mózgów** – wspólne opracowywanie pomysłów na marketing i ofertę.
- **Prezentacje uczestników** – przygotowanie i przedstawienie własnej oferty lub planu marketingowego.
- **Feedback i omówienie** – indywidualne i grupowe omówienie efektów pracy i podsumowanie.

Sala szkoleniowa będzie wyposażona w stoły i krzesła, projektor multimedialny, tablicę flipchart, materiały dydaktyczne (skrypty dla uczestników, karty do ćwiczeń). Szkolenie podczas praktyki realizowane jest z podziałem na mniejsze zespoły 4–5 osobowe do pracy warsztatowej.

Uczestnicy korzystają z własnych smartfonów, które wykorzystywane są w trakcie zajęć do ćwiczeń praktycznych – m.in. do analizy i śledzenia profili branżowych w mediach społecznościowych oraz oceny przykładów działań marketingowych.

Ze względu na charakter usługi uczestnicy realizują symulacje sprzedażowe i ćwiczenia z obsługi klienta w parach i małych grupach.

Usługa kończy się uzyskaniem Zaświadczenia o ukończeniu udziału w usłudze rozwojowej Zaświadczenie zawiera suplement z informacjami dot. osiągniętych efektów uczenia się.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	190,91 PLN
Koszt osobogodziny netto	190,91 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jakub Wysocki

Dyplomowany barman – tytuł Barmana-Mixera, potwierdzony przez Stowarzyszenie Polskich Barmanów. Ukończone kursy barmańskie II stopnia. Od 12 lat pracuje jako aktywny barman w zawodzie. Posiada doświadczenie w prowadzeniu szkoleń, kursów i warsztatów barmańskich. Swoje umiejętności zawodowe szlifował podczas pracy w olsztyńskich klubach i lokalach gastronomicznych. Obecnie pełni również rolę managera w jednym z olsztyńskich klubów. Cechuje się inwencją i kreatywnością przy tworzeniu drinków. Jego pasją jest sztuka barmańska połączona z pracą z ludźmi i dbanie o pozytywny relacje. Posiada doświadczenie w prowadzeniu szkoleń/kursów i warsztatów z zakresu barmańska nie krótsze niż 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik w ramach materiałów merytorycznych otrzyma skrypt z miejscem na notatki i długopis.

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych warunkiem uczestnictwa w szkoleniach jest założenie przez Uczestnika konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz spełnienie warunków, które są przedstawione przez danego Operatora, do którego składane są dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowej.

Informacje dodatkowe

Szkolenie zw z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień z dnia 20 grudnia 2013

Warunkiem ukończenia szkolenia (a zarazem otrzymania zaświadczenia o ukończeniu) jest frekwencja na poziomie minimum 80% „Dostawca usługi codziennie prowadzi listę obecności. Uczestnik szkolenia codziennie potwierdza swoją obecność na liście .

Czas trwania usługi podany jest w godz dyd. 1 godz/dyd = 45min

Szkolenie kończy się uzyskaniem Zaświadczenia o ukończeniu udziału w usłudze rozwojowej

Adres

al. Aleja Krakowska 237
02-180 Warszawa
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Marta Szefler

E-mail marta.szefler@smartszkolenia.pl

Telefon (+48) 666 610 564