

**SZKOLENIE: Mobilny barman jako przedsiębiorca – sprzedaż i rozwój biznesu.**

Numer usługi 2025/08/21/51136/2952579

6 960,00 PLN brutto
6 960,00 PLN netto
210,91 PLN brutto/h
210,91 PLN netto/h

Smart Idea Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

★★★★★ 4,8 / 5
4 242 oceny

📍 Siedlce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 33 h

📅 17.10.2025 do 19.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest dla osób, które planują prowadzić działalność w obszarze mobilnego barmaństwa, a także dla barmanów i freelancerów oraz wszystkich osób, które chcą rozwijać kompetencje sprzedażowe, marketingowe i przedsiębiorcze.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	33
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest przygotowanie uczestnika do skutecznego prowadzenia i rozwijania własnej działalności w obszarze mobilnego barmaństwa poprzez rozwój wiedzy i umiejętności z zakresu sprzedaży, marketingu i przedsiębiorczości, w tym tworzenia konkurencyjnej oferty, promocji usług oraz planowania rozwoju i finansowania biznesu.

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 określa zasady marketingu w mobilnym barmaństwie	definiuje podstawowe pojęcia marketingowe stosowane w usługach eventowych,	Test teoretyczny
	wyjaśnia różnice między marketingiem tradycyjnym a online,	Test teoretyczny
	opisuje narzędzia promocji dostosowane do różnych grup klientów	Test teoretyczny
Uczestnik analizuje rynek i potrzeby klientów	wskazuje cechy charakterystyczne grup docelowych usług barmańskich	Test teoretyczny
	opisuje typowe oczekiwania klientów indywidualnych i biznesowych	Test teoretyczny
	klasyfikuje strategie docierania do odbiorców według skuteczności.	Test teoretyczny
Uczestnik określa techniki sprzedaży i obsługi klienta	wyjaśnia zasady tworzenia oferty sprzedażowej i języka korzyści,	Test teoretyczny
	opisuje metody dopasowywania oferty do różnych typów klientów	Test teoretyczny
	definiuje podstawowe zasady negocjacji cen i warunków współpracy.	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje podstawy planowania działań przedsiębiorczych i finansowych	wyjaśnia, jak oblicza się koszty i marżę przy tworzeniu oferty,	Test teoretyczny
	opisuje podział budżetu na koszty stałe i zmienne	Test teoretyczny
	wskazuje etapy opracowywania strategii rozwoju własnego mobilnego baru.	Test teoretyczny
Uczestnik określa zasady budowania marki i relacji biznesowych	definiuje elementy spójnej identyfikacji wizualnej i komunikacyjnej marki,	Test teoretyczny
	opisuje działania w mediach społecznościowych wspierające promocję,	Test teoretyczny
	wyjaśnia znaczenie współpracy z partnerami branżowymi i influencerami	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

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 33 godz/dyd szkolenia (teoria 13 godz + praktyka 29 godz) + 2 godz/dyd egzaminu. 1 godz dyd to 45min. Podczas szkolenia przewidziane są przerwy, które nie wliczają się w czas trwania usługi.

MODUŁ 1 – Marketing i budowanie marki (teoria 7 godz/dyd + praktyka 4 godz/dyd)

1. Podstawy marketingu w usługach mobilnych

- Specyfika rynku eventowego i gastronomicznego.
- Identyfikacja grupy docelowej (B2C i B2B).
- Tworzenie persony klienta.

2. Marka i wizerunek

- Budowanie marki osobistej i firmowej.
- Logo, kolory, styl komunikacji.
- Social media jako główne narzędzie promocji (Instagram, TikTok, Facebook, LinkedIn).
- Case study – najlepsze praktyki marketingowe w branży.

3. Content marketing i promocja

- Tworzenie treści przyciągających klientów.
- Zdjęcia i wideo w marketingu barmańskim.
- Współpraca z influencerami i partnerami biznesowymi.

Warsztaty praktyczne:

- Opracowanie przykładowej kampanii social media dla mobilnego baru.

MODUŁ 2 – Sprzedaż i obsługa klienta (teoria 7 godz/dyd + praktyka 4 godz/dyd)

1. Techniki sprzedaży w mobilnym barmaństwie

- Sprzedaż usług eventowych – jak rozmawiać z klientem indywidualnym, a jak z firmą.
- Negocjacje cenowe i budowanie wartości oferty.
- Psychologia sprzedaży i język korzyści.

2. Obsługa klienta

- Profesjonalna komunikacja i etykieta.
- Radzenie sobie z trudnym klientem.
- Budowanie relacji długoterminowych (lojalność, polecenia).

3. Oferta i cennik

- Tworzenie pakietów sprzedażowych (np. wesele, event firmowy, impreza VIP).
- Cross-selling i up-selling w usługach barmańskich.

Warsztaty praktyczne:

- Symulacje sprzedażowe: rozmowa z klientem indywidualnym i biznesowym.
- Tworzenie własnej oferty sprzedażowej z podziałem na pakiety.

MODUŁ 3 – Przedsiębiorczość i rozwój biznesu (teoria 7 godz/dyd + praktyka 3 godz/dyd)

1. Podstawy przedsiębiorczości

- Struktura i forma prawna działalności (jednoosobowa, spółka).
- Kwestie podatkowe i prawne w branży eventowej.
- Współpraca z podwykonawcami i dostawcami.

2. Planowanie finansowe i rozwój

- Kalkulacja kosztów i marży.
- Budżetowanie usług i eventów.
- Plan rozwoju biznesu – skalowanie mobilnego baru.

3. Networking i współpraca

- Jak budować sieć kontaktów w branży eventowej.
- Partnerstwa z lokalami, firmami eventowymi, wedding plannerami.
- Tworzenie długoterminowej strategii rozwoju.

Warsztaty praktyczne:

- Opracowanie mini biznesplanu rozwoju własnego mobilnego baru.
- Tworzenie kalendarza działań marketingowo-sprzedażowych na 6 miesięcy.

Walidacja (1 godz/dyd)

Walidacja szkolenia - metoda test teoretyczny składający się z pytań jednokrotnego wyboru + pytania otwarte. Czas walidacji 1 godz/dyd

Test został opracowany i będzie sprawdzany przez osobę walidującą. Osoba prowadząca szkolenie rozdaje test Uczestnikom na koniec szkolenia po czym przekazuje uzupełnione testy (w ciągu 3 dni roboczych) dla osoby walidującej w celu sprawdzenia.

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.

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

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 MODUŁ 1 – Marketing i budowanie marki - teoria	Jakub Wysocki	17-10-2025	08:00	11:00	03:00
2 z 16 Przerwa	Jakub Wysocki	17-10-2025	11:00	11:15	00:15
3 z 16 MODUŁ 1 – Marketing i budowanie marki - teoria	Jakub Wysocki	17-10-2025	11:15	13:30	02:15
4 z 16 Przerwa	Jakub Wysocki	17-10-2025	13:30	14:00	00:30
5 z 16 MODUŁ 1 – Marketing i budowanie marki - praktyka	Jakub Wysocki	17-10-2025	14:00	17:00	03:00
6 z 16 MODUŁ 2 – Sprzedaż i obsługa klienta - teoria	Jakub Wysocki	18-10-2025	08:00	11:00	03:00
7 z 16 Przerwa	Jakub Wysocki	18-10-2025	11:00	11:15	00:15
8 z 16 MODUŁ 2 – Sprzedaż i obsługa klienta - teoria	Jakub Wysocki	18-10-2025	11:15	13:30	02:15
9 z 16 Przerwa	Jakub Wysocki	18-10-2025	13:30	14:00	00:30
10 z 16 MODUŁ 2 – Sprzedaż i obsługa klienta - praktyka	Jakub Wysocki	18-10-2025	14:00	17:00	03:00
11 z 16 MODUŁ 3 – Przedsiębiorczość i rozwój biznesu - teoria	Jakub Wysocki	19-10-2025	08:00	11:00	03:00
12 z 16 Przerwa	Jakub Wysocki	19-10-2025	11:00	11:15	00:15
13 z 16 MODUŁ 3 – Przedsiębiorczość i rozwój biznesu - teoria	Jakub Wysocki	19-10-2025	11:15	13:30	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 16 Przerwa	Jakub Wysocki	19-10-2025	13:30	14:00	00:30
15 z 16 MODUŁ 3 – Przedsiębiorczość i rozwój biznesu - praktyka	Jakub Wysocki	19-10-2025	14:00	16:15	02:15
16 z 16 Walidacja	-	19-10-2025	16:15	17:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 960,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 960,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	210,91 PLN
Koszt osobogodziny netto	210,91 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

Materiały potrzebne do realizacji szkolenia zapewnia organizator. 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

Usługa kończy się również uzyskaniem Zaświadczenia o ukończeniu udziału w usłudze rozwojowej

Adres

ul. Morska 7
08-110 Siedlce
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Marta Szefler

E-mail marta.szefler@smartszkolenia.pl

Telefon (+48) 666 610 564