



SZOŁTYS ŁUKASZ
REST CONSULTING

★★★★☆ 3,5 / 5

1 ocena

Event Manager w branży HoReCa

Numer usługi 2025/11/19/26435/3157319

📍 Gdańsk / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 20.01.2026 do 20.01.2026

999,00 PLN brutto

812,20 PLN netto

142,71 PLN brutto/h

116,03 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Turystyka i hotelarstwo

Grupa docelowa usługi

Dla kogo jest kurs Event Manager?

✅ Pracowników korporacji, restauracji oraz hoteli odpowiedzialnych za event marketing i organizację wydarzeń firmowych, którzy chcą znać zasady organizacji eventów, przygotowywać briefy, skutecznie współpracować z agencjami lub samodzielnie prowadzić projekty eventowe.

✅ Pracowników agencji eventowych, marketerów i freelancerów – osób, które samodzielnie realizują projekty eventowe i chcą to robić skuteczniej oraz poszerzyć swój warsztat w zakresie planowania wydarzeń, pracy z dostawcami czy tworzenia ofert.

✅ Początkujących, którzy marzą o ciekawej pracy w agencji eventowej lub własnej firmie tego typu, ale również dla doświadczonych, którzy chcą uporządkować swoją wiedzę, zyskać nowych klientów oraz realizować jeszcze ciekawsze projekty.

Minimalna liczba uczestników

7

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

12-01-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

7

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnicy kursu dowiedzą się:

- Jak zorganizować różnego rodzaju spotkania firmowe, eventy, a także wyjazdy integracyjne i imprezy komercyjne
- Zapoznają się z najnowszymi trendami organizacji imprez
- Wykształcą umiejętność planowania oraz realizacji eventu
- Dowiedzą się jak słuchać klienta aby zrozumieć jego potrzeby oraz sprostać jego oczekiwaniom

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zrozumienie branży eventowej Umiejętności organizacyjne Komunikacja	Test	Test teoretyczny
	Test 10 pytań. Aby uzyskać kwalifikację należy uzyskać 7 punktów z 10.	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Uczestnicy kursu dowiedzą się:

- Jak zorganizować różnego rodzaju spotkania firmowe, eventy, a także wyjazdy integracyjne i imprezy komercyjne
- Zapoznają się z najnowszymi trendami organizacji imprez
- Wykształcą umiejętność planowania oraz realizacji eventu
- Dowiedzą się jak słuchać klienta aby zrozumieć jego potrzeby oraz sprostać jego oczekiwaniom

Efekt usługi

Otrzymasz oficjalny certyfikat

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Podczas szkolenia omawiane są najważniejsze zagadnienia dotyczące branży eventowej oraz etapy organizacji wydarzenia, w tym briefowanie, tworzenie koncepcji kreatywnej, dokumentacja i budżet projektu, współpraca z dostawcami oraz zagadnienia prawne i kwestie bezpieczeństwa uczestników. przykładach zasady pracy przy organizacji eventów oraz najczęstsze sytuacje kryzysowe i sposoby radzenia sobie z nimi.

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

1. Zarządzanie projektem eventowym

- wprowadzenie do zagadnień branżowych,
- poznanie czym jest event marketing,
- podejście strategiczne i operacyjne,
- schematy zachowań w trakcie eventów – potrzeby klienta.

2. Budżet eventu

- operatywne zarządzanie kosztami – tworzenie kosztorysu,
- tematy finansowe – sztuka negocjacji,
- polityka wynagrodzeń za event,
- aspekty księgowe.

3. Mierzenie efektywności i eventu

- podsumowanie projektu i weryfikacja jego efektywności,
- tworzenie koncepcji imprezy i prezentacja jej efektów.

4. Podstawy prawne a organizacja imprez

- ustawa o usługach turystycznych – kto może je organizować,
- wykorzystywanie i przetwarzanie danych – ochrona danych osobowych,
- prawo autorskie i współpraca z ZAiKS, STOART, ZPAV, SAWP,
- wykorzystywanie wizerunku uczestników wydarzeń,
- ochrona kreatywnej koncepcji na etapie przetargu.

5. Reklama i sponsoring produktów sensytywnych

- budowanie dynamiki wydarzeń,
- jak prawidłowo wybrać, zaplanować i wdrożyć akcję promocyjną.

6. Zarządzanie eventami pod kątem umowy

- umowy eventowe – korzyści i ryzyko,
- ubezpieczenia wymagane w branży eventowej,
- rodzaje ryzyka w zależności od eventów,
- sytuacje kryzysowe w trakcie wydarzenia – jak sobie z nimi radzić?

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	999,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	812,20 PLN
Koszt osobogodziny brutto	142,71 PLN
Koszt osobogodziny netto	116,03 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Szołtys

Łukasz Szołtys jest przedsiębiorcą, trenerem i konsultantem.

Absolwent studiów z zakresu obsługi ruchu turystycznego, turystyki międzynarodowej, zarządzania hotelami oraz programu MBA na Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach oraz Brno University of Technology w Brnie.

Specjalista – praktyk z zakresu zarządzania, restrukturyzacji oraz otwarć przedsiębiorstw z sektora HoReCa (hotele, pensjonaty, restauracje, firmy cateringowe).

Swoje bogate doświadczenie w branży hotelarskiej zdobył m. in. zarządzając takimi obiektami jak: Hotel Wilga **** w Ustroniu, Centrum Green Hill*** Business & SPA w Wiśle, Hotelu SPA & Wellness Hotel Diament**** w Ustroniu oraz Hotelu Mercure Patria*** w Wiśle; zarządzając działem sprzedaży woj. Śląskiego hotelu Arłamów **** czy będąc dyrektorem bazy noclegowej największego uzdrowiska w Polsce gdzie zarządzał zespołem ponad 300 pracowników (Uzdrowisko Ustroń S.A.); pełniąc funkcję V-ce Prezesa Wiślańskiej Organizacja Turystycznej w latach 2015-2017, czy pracując w hotelach za granicą m.in. w Stanach Zjednoczonych, Grecji czy Hiszpani.

Doradca zarządu oraz Dyrektor sprzedaży i marketingu nowo powstałych hoteli m.in.: Hotel

Radisson Blu Sopot **** oraz Hotel Malbork by DeSilva ****.

Od 2010 roku właściciel firmy szkoleniowo – doradczej specjalizującej się w zarządzaniu nieruchomościami hotelowymi.

W latach 2010 – 2022 odpowiadał za wdrażanie i stały nadzór nad procesami dotyczącymi optymalizacji funkcjonowania kilkudziesięciu hoteli.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- książka w formie elektronicznej "Sprzedaż w hotelu by Łukasz Szolty"
- materiały szkoleniowe
- skrypty szkoleniowe
- plansze i plakaty szkoleniowe
- rozpiski szkolenia
- certyfikaty i dyplomy uczestnictwa w szkoleniu

Warunki uczestnictwa

Zgłoszenie udziału w szkoleniu oraz opłacenie udziału w szkoleniu.

Szczegóły dotyczące szkolenia na

www.restconsulting.pl

Informacje dodatkowe

Koszt szkolenia obejmuje :

- udział w szkoleniu dla 1 osoby w wyznaczonym czasie (harmonogram szkolenia)
- materiały szkoleniowe w formie drukowanej oraz elektronicznej
- posiłek podczas szkolenia (dwu daniowy obiad)
- kawa / herbata podczas szkolenia
- certyfikat / dyplom ukończenia szkolenia

Warunki techniczne

POŁĄCZENIE PRZEZ PLATFORMĘ TEAMS

Adres

ul. Anastazego Wika-Czarnowskiego 2/A
80-365 Gdańsk
woj. pomorskie

REST CONSULTING

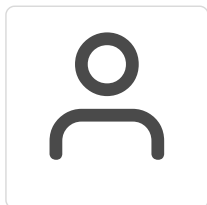
ul. Anastazego Wika-Czarnowskiego 2a

Gdańsk

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Łukasz Szoltys

E-mail biuro@restconsulting.pl

Telefon (+48) 696 020 324