



Manager w restauracji. Wykorzystanie IT w promocji i obsłudze restauracji.

Numer usługi 2026/01/15/152059/3260610

4 200,00 PLN brutto
4 200,00 PLN netto
210,00 PLN brutto/h
210,00 PLN netto/h

Firma Usługowo
Handlowa Bit-Plus
JACEK KRZYSIK

★★★★★ 4,8 / 5

141 ocen

📍 Krosno

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 20:00 h

📅 04.07.2026 do 05.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, menadżerowie, kierownicy działów handlowych, liderzy, handlowcy, przedstawiciele handlowi, sprzedawcy, kadra zarządzająca handlem, pracownicy działu obsługi klienta, technicy, doradcy, marketerzy, specjaliści ds. logistyki, handlu, obsługi klienta, księgowości, rozliczeń, finansów, produkcji, zakupów, rozwoju, obsługi biura, obsługi informatycznej, menadżerowie produktów i projektów oraz osoby zainteresowane zdobyciem nowych kompetencji w zakresie sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	03-07-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do efektywnego tworzenia i zarządzania kampaniami reklamowymi na platformie Facebook i Instagram oraz wykorzystaniu nowoczesnych narzędzi IT do obsługi klienta. Po szkoleniu

uczestnicy będą w stanie samodzielnie planować, realizować i monitorować skuteczne kampanie reklamowe dostosowane do potrzeb swojej marki lub firmy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Potrafi tworzyć treści na FB i Instagramie	tworzy przejrzyste i interesujące treści dla klienta	Wywiad swobodny
	Tworzy grafiki zgodne z wymaganiami FB	Wywiad swobodny
	potrafi obsługiwać platformę reklamową	Wywiad swobodny
Potrafi tworzyć własne reklamy	tworzy reklamy zgodne z wymaganiami FB i Instagram	Wywiad swobodny
	Wie jak skorzystać z dostępnych płatnych i darmowych grafik	Wywiad swobodny
Umie pozyskać statystyki dla własnych reklam	Umie analizować statystyki	Wywiad swobodny
	Wie jakie statystyki są odpowiednie dla jego reklamy	Wywiad swobodny
Umie optymalizować koszty	Wie jakie wnioski wyciągnąć ze statystyk FB i Instagrama	Wywiad swobodny
	Wie jak zoptymalizować koszty reklamy	Wywiad swobodny
	Umie dobrać odpowiednie formy promocji reklamy	Wywiad swobodny
Wie jak dotrzeć do grup docelowych	Wie jak wybrać właściwe grupy docelowe	Wywiad swobodny
	Wie jakie metody zastosować aby dotrzeć do właściwej grupy docelowej	Wywiad swobodny
Posiada wiedzę o nowoczesnych rozwiązaniach IT	wie jakie narzędzia można wykorzystać do obsługi klienta w restauracji	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

1 DZIEŃ

I. Podstawy Facebooka i Instagrama - Jak jest skonstruowany? Jak go używać? (1h)

II. Tworzenie treści i grafik - Jak pisać by nas czytano? (3h + 15min przerwy)

- Jak konstruować teksty na Facebooku i Instagramie?
- Jak używać emotikon?
- Czym jest język korzyści i jak się nim posługiwać?
- Jak sobie pomóc, czyli narzędzia do tworzenia treści.
- Zasady tworzenia przejrzystych grafik.
- Tworzenie pierwszej grafiki reklamowej.
- Podstawy tworzenia i edycji wideo.
- Jak sobie pomóc, czyli narzędzia do tworzenia grafik i wideo.

OBIAD 30min

III. Reklama na Facebooku / Instagramie (2h + 15min przerwy)

- Tworzenie konta reklamowego.
- Ustalenie form płatności i danych fakturowania.
- Omówienie najważniejszych funkcji konta reklamowego.
- Omówienie wszystkich celów reklamowych na przykładach.
- Sprawdzenie przyswojonych informacji w formie swobodnego wywiadu
- Tworzenie pierwszej reklamy.
- Omówienie statystyk Menedżera Reklam

2 DZIEŃ

IV. Zaawansowane formaty reklam (3h + 15min przerwy)

- Tworzenie i dostosowanie reklam do każdego z celów reklamowych.
- Tworzenie testów A/B
- Tworzenie kreacji - karuzela
- Tworzenie formularzy kontaktowych
- Tworzenie reklamy z użyciem katalogu
- Tworzenie kreacji - Kolekcja
- Tworzenie miejsca docelowego dla ruchu reklamowego - materiał błyskawiczny

OBIAD 30min

V. Remarketing i optymalizacja (3h + 15min przerwy)

- Tworzenie niestandardowych grup odbiorców
- Pixel Facebooka - najważniejsze informacje
- Tworzenie reklam dla klientów powracających
- Targetowanie reklam - docieranie do konkretnych grup odbiorców
- Optymalizacja aktywnych reklam
- Jak czytać raporty statystyk reklamowych?
- Jak podglądać reklamy konkurencji? - treści i statystyki konkurencji
- Jakie narzędzia IT wykorzystujemy w obsłudze klienta w restauracji - omówienie
- Dlaczego warto z nich skorzystać, jakie mają zalety
- **Liczba godzin usługi obejmuje godziny lekcyjne - 45 minut (godzinalekcyjna)**
- **Przerwy nie są wliczone do ilości godzin**
- **W harmonogramie wskazano godziny zegarowe oraz uwzględniono przerwy**
- Zajęcia praktyczne odbędą się w tym samym pomieszczeniu
- Do dyspozycji kursanta pozostają odpowiednie warunki sanitarne zgodnie z obowiązującymi przepisami BHP.
- W czasie zajęć praktycznych kursant wykonuje praktyczne zadania -

Wielkość grupy szkolonej ok 6-25 osób

EGZAMIN

Obejmuje:

- Walidacja zdobytej wiedzy i umiejętności uczestnika
- Wydanie certyfikatu

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 4

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Podstawy korzystania i promocji na FB i Instagramie	Adrian Boruta	04-07-2026	08:30	12:00	03:30
2 z 4 Tworzenie treści i reklam. Optymalizacja kosztów	Adrian Boruta	04-07-2026	12:30	16:30	04:00
3 z 4 Zaawansowane funkcje prowadzenia profilu firmy/restauracji z wykorzystaniem AI i IT	Adrian Boruta	05-07-2026	08:30	12:00	03:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 4 Manager w restauracji i wykorzystanie narzędzi IT do zarządzania restauracją	Adrian Boruta	05-07-2026	12:30	16:30	04:00

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	210,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	210,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adrian Boruta

Wyższe wykształcenie na kierunku Zarządzanie w Mediach Społecznościowych - Uniwersytet Jagielloński w Krakowie oraz Ekonomia Menedżerska - Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. Zakończony liczne kursy specjalistyczne dot. Meta Ads, Google Ads, Google Analytics. Głównie zajmuje się prowadzeniem dwóch firm bazujących na sprzedaży internetowej oraz produkcji outsourcingowej. Zarządzam 5 sklepami internetowymi i aktywnie współpracuję z firmami jako specjalista Google / Meta Ads.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy kursu otrzymają imienny certyfikat informujący o nabytych umiejętnościach.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem skorzystania ze szkolenia jest bezpośredni zapis przez Biuro Usług Rozwojowych oraz wypełnienie ankiety poszkoleniowej - oceniającej usługę szkoleniową.

Informacje dodatkowe

- Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczane jest 23% VAT (Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 roz. Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w spr.zwolnień od podatku od towarów i usług (...)) (Dz.U. z 2018 r., poz. 701)
- Po szkoleniu uczestnik otrzyma certyfikat.
- Warunkiem uzyskania certyfikatu jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu ustnego i ćwiczeń.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi.
- Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu i kontroli
- Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m in. w zakresie powierzania usług.

Adres

ul. Feliksa Czajkowskiego 94
38-400 Krosno
woj. podkarpackie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



JACEK KRZYSIK

E-mail biuro@bit-plus.pl

Telefon (+48) 602 135 863