



SZKOLENIE: MOBILNE BARMAŃSTWO – przedsiębiorczość i marketing.

Numer usługi 2026/01/26/51136/3282798

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

5 461 ocen

📍 Warszawa

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 22:00 h

📅 16.05.2026 do 17.05.2026

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
Data zakończenia rekrutacji	15-05-2026
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
Uczestnik wymienia zasady prowadzenia działalności gospodarczej w mobilnym barmaństwie	wyjaśnia formy działalności gospodarczej oraz ich zalety i wady	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	opisuje podstawowe obowiązki prawne i podatkowe przedsiębiorcy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	definiuje wymogi sanitarne i licencyjne dotyczące sprzedaży alkoholu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	korzysta z metod obliczania beverage cost i marży	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik zarządza kosztami i kalkuluje cenę usług barmańskich	określa koszty surowców oraz pozostałych elementów eventu	Obserwacja w warunkach symulowanych
	przygotowuje kalkulację cenową na podstawie rzeczywistych danych	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik tworzy atrakcyjną i dopasowaną ofertę koktajlową	projektuje kartę cocktaili uwzględniającą różnorodność smaków i trendy	Obserwacja w warunkach symulowanych
	dobiera składniki i komponuje menu pod konkretny typ eventu	Obserwacja w warunkach symulowanych
	formułuje opisy drinków z elementami storytellingu	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik skutecznie promuje i prezentuje mobilny bar oraz prowadzi sprzedaż usług	wykorzystuje narzędzia social media do promocji usług barmańskich	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	przygotowuje i prowadzi prezentację oferty dla klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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 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.

MODUŁ 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)

Walidacja szkolenia - metoda test teoretyczny składający się z pytań jednokrotnego wyboru + pytania otwarte. Czas walidacji 2 godz/dyd

Test został opracowany i będzie sprawdzany przez osobę walidującą. Osoba prowadząca szkolenie rozdaje test Uczestnikom na koniec szkolenia.

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 pozycji harmonogramu: 14

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 1. Wprowadzenie do prowadzenia mobilnego baru	Kacper Parchotiuk	16-05-2026	08:00	08:45	00:45
2 z 14 2. Zarządzanie mobilnym barem – finanse i koszty - teoria	Kacper Parchotiuk	16-05-2026	08:45	10:15	01:30
3 z 14 Przerwa	Kacper Parchotiuk	16-05-2026	10:15	10:30	00:15
4 z 14 2. Zarządzanie mobilnym barem – finanse i koszty - praktyka	Kacper Parchotiuk	16-05-2026	10:30	12:00	01:30
5 z 14 3. Formy działalności gospodarczej i aspekty prawne	Kacper Parchotiuk	16-05-2026	12:00	13:30	01:30
6 z 14 Przerwa	Kacper Parchotiuk	16-05-2026	13:30	13:45	00:15
7 z 14 4. Tworzenie atrakcyjnej oferty cocktailowej - teoria i praktyka	Kacper Parchotiuk	16-05-2026	13:45	16:00	02:15
8 z 14 5. Marketing usług barmańskich - teoria i praktyka	Kacper Parchotiuk	17-05-2026	08:00	10:15	02:15
9 z 14 Przerwa	Kacper Parchotiuk	17-05-2026	10:15	10:30	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 14 6. Tworzenie własnej karty cocktaili - teoria i praktyka	Kacper Parchotiuk	17-05-2026	10:30	12:45	02:15
11 z 14 Przerwa	Kacper Parchotiuk	17-05-2026	12:45	13:00	00:15
12 z 14 7. Prezentacja oferty mobilnego baru - praktyka	Kacper Parchotiuk	17-05-2026	13:00	14:30	01:30
13 z 14 8. Symulacja mini sesji sprzedażowo-prezentacyjnej - praktyka	Kacper Parchotiuk	17-05-2026	14:30	16:00	01:30
14 z 14 Walidacja	-	17-05-2026	16:00	17:30	01:30

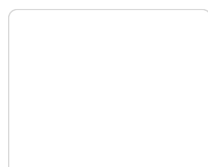
Cennik

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

Kacper Parchotiuk



Absolwent Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Barman. W ciągu swojej kariery zawodowej zdobył doświadczenie w różnych obszarach, zaczynając jako Pomocnik Techniczny, Kierownik banku piwnego i Koordynator imprez plenerowych (czerwiec 2005 - lipiec 2008). Pracował jako Kierownik projektu w Klubokawiarni Gramofon (grudzień 2009 - sierpień 2010). W latach 2010-2018 pełnił funkcję Managera w różnych klubach i restauracjach, takich jak Boolvar Club & Restaurant w Gdyni, Como Polska w Sopocie/Lublinie/Poznaniu oraz Altergastro Group od czerwca 2018 do chwili obecnej. Jako ekspert barmański, aktywnie uczestniczył w organizacji wydarzeń i konkursów, takich jak współpraca z marką TAK TAK i MTV Networks Polska Sp. z o.o. oraz BACARDI-MARTINI POLSKA Sp. z o.o. Współpracował także z marką Tyskie, Arcelor Mittal. Zorganizował ogólnopolski konkurs barmański "Igrzyska Sztuki Barmańskiej" we współpracy z markami Absolut i Havana Club. Stworzył program szkoleniowy i podręczniki do nauki zawodu Barman i Kelner dla VCC System. 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

ul. Żwirki i Wigury 1J
00-906 Warszawa
woj. mazowieckie

COURTYARD BY MARRIOTT WARSAW AIRPORT
Żwirki i Wigury 1J, 00-906 Warszawa

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



MARTA SZEFLER

E-mail marta.szepler@smartszkolenia.pl

Telefon (+48) 666 610 564