



Nowoczesny sommelier – sprzedaż, dobór i prezentacja win w duchu zielonej i cyfrowej transformacji.

Numer usługi 2026/02/10/131563/3323088

6 150,00 PLN brutto
 5 000,00 PLN netto
 205,00 PLN brutto/h
 166,67 PLN netto/h
 214,81 PLN cena rynkowa ⓘ

K2 CENTRUM
 SZKOLENIOWO
 KONSULTINGOWE
 SPÓŁKA Z
 OGRANICZONĄ
 ODPOWIEDZIALNOŚĆ
 CIĄ

📍 Żarki
 🏠 Usługa szkoleniowa
 📄 stacjonarna
 🕒 30:00 h
 📅 29.07.2026 do 31.07.2026

★★★★★ 4,9 / 5

216 ocen

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Gastronomia

Grupa docelowa usługi

Szkolenie „**Nowoczesny sommelier – sprzedaż, dobór i prezentacja win w duchu zielonej i cyfrowej transformacji**” skierowane jest do osób dorosłych zainteresowanych rozwojem kompetencji zawodowych, sprzedażowych i edukacyjnych w obszarze rynku winiarskiego, gastronomii, turystyki kulinarnej oraz organizacji wydarzeń.

Program adresowany jest w szczególności do:

- pracowników branży HoReCa,
- osób planujących rozpoczęcie działalności w zakresie degustacji, eventów winiarskich, turystyki kulinarnej lub sprzedaży win,
- handlowców i doradców klienta w branży spożywczej i alkoholowej,
- organizatorów wydarzeń, animatorów kultury i edukatorów kulinarnych,
- osób chcących zdobyć nowe kwalifikacje lub rozszerzyć profil zawodowy o kompetencje sommeliera,

Szkolenie przeznaczone jest zarówno dla osób rozpoczynających pracę w branży winiarskiej, jak i dla uczestników posiadających podstawowe doświadczenie gastronomiczne.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

28-07-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do realizacji usług sommeliera poprzez rozwój wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych w zakresie analizy sensorycznej win, doboru win do potrzeb klientów oraz prowadzenia degustacji z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych i zasad zrównoważonego rozwoju. Po zakończeniu szkolenia uczestnik będzie gotowy do samodzielnego wykonywania zadań sommeliera w działalności eventowej i edukacyjnej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje podstawowe style win oraz ich cechy sensoryczne	– rozróżnia style win (czerwone, białe, musujące, naturalne)	Test teoretyczny
Uczestnik opisuje główne regiony wina winiarskie i ich uwarunkowania klimatyczne	– identyfikuje wpływ klimatu na jakość wina	Test teoretyczny
Uczestnik wyjaśnia zasady zrównoważonej produkcji wina	wskazuje różnice między winem konwencjonalnym a ekologicznym	Test teoretyczny
Uczestnik identyfikuje zasady odpowiedzialnej sprzedaży i konsumpcji alkoholu	– identyfikuje certyfikaty ekologiczne	Test teoretyczny
	rozpoznaje obowiązki sprzedawcy	Test teoretyczny
Uczestnik rozróżnia cyfrowe narzędzia wspierające pracę sommeliera	wskazuje zasady etycznej obsługi klienta	Test teoretyczny
	wskazuje zastosowania aplikacji winiarskich	Test teoretyczny
Uczestnik przeprowadza podstawową degustację wina zgodnie z zasadami analizy sensorycznej	identyfikuje narzędzia do analizy preferencji klientów	Test teoretyczny
	stosuje właściwą kolejność degustacji	Analiza dowodów i deklaracji
	opisuje cechy wina zgodnie z przyjętym schematem	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik dobiera wino do określonego kontekstu i potrzeb klienta	uzasadnia wybór wina do okazji lub wydarzenia	Analiza dowodów i deklaracji
	dopasowuje rekomendację do preferencji klienta	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik stosuje narzędzia cyfrowe do wsparcia doradztwa winiarskiego	wykorzystuje aplikacje lub formularze do zapisu degustacji	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik współpracuje z klientem i zespołem, dbając o profesjonalną i odpowiedzialną obsługę	komunikuje się w sposób jasny i uprzejmy	Analiza dowodów i deklaracji
	uwzględnia zasady odpowiedzialnej konsumpcji i zrównoważonego podejścia	Analiza dowodów i deklaracji

Kwalifikacje

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

Pytanie 3. Czy dokument jest certyfikatem wydawanym przez międzynarodowe instytucje?

TAK

Strona internetowa Instytucji Certyfikującej: <https://my-ps.eu/dzialalnosc-miedzynarodowa/>

Strona internetowa Instytucji Walidującej: <https://my-ps.eu/dzialalnosc-miedzynarodowa/>

Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Fundacja My Personality Skills
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Fundacja My Personality Skills

Program

Moduł 1. Wprowadzenie do zawodu sommeliera

Omówienie roli sommeliera w nowoczesnych usługach gastronomicznych i eventowych. Przedstawienie zakresu odpowiedzialności, standardów etycznych oraz znaczenia kompetencji sensorycznych, komunikacyjnych i doradczych w pracy z klientem.

Moduł 2. Historia winiarstwa i kultura wina

Analiza rozwoju winiarstwa na świecie z uwzględnieniem zmian społecznych, klimatycznych i technologicznych. Wprowadzenie do kultury spożywania wina oraz jego znaczenia w budowaniu doświadczeń klienta.

Moduł 3. Podstawy enologii

Omówienie procesu powstawania wina – od uprawy winorośli po butelkowanie. Wyjaśnienie wpływu gleby, klimatu i metod produkcji na cechy końcowe wina.

Moduł 4. Style win – klasyfikacja

Charakterystyka win białych, czerwonych, różowych, musujących i deserowych. Rozróżnianie stylów na podstawie barwy, aromatu, struktury i smaku.

Moduł 5. Regiony winiarskie Europy i świata

Przegląd najważniejszych regionów winiarskich Europy z uwzględnieniem ich specyfiki klimatycznej, odmian winorośli i charakterystycznych stylów win.

Omówienie regionów Nowego Świata. Analiza różnic pomiędzy produkcją europejską a pozaeuropejską oraz ich wpływu na ofertę rynkową.

Moduł 6. Odmiany winorośli

Charakterystyka najważniejszych szczepów winorośli oraz ich wpływu na profil sensoryczny wina. Umiejętność przyporządkowania odmiany do stylu i regionu.

Moduł 7. Analiza sensoryczna – podstawy i praktyka

Wprowadzenie do zasad degustacji wina. Nauka obserwacji, analizy aromatu i smaku według ustrukturyzowanego schematu.

Ćwiczenia degustacyjne umożliwiające porównywanie win i opisywanie ich cech w sposób uporządkowany i komunikatywny.

Moduł 8. Język degustacji i opisu wina

Rozwijanie umiejętności precyzyjnego opisywania wina w rozmowie z klientem oraz w materiałach informacyjnych i cyfrowych.

Moduł 9. Dobór win do potraw i okazji

Zasady łączenia win z jedzeniem i kontekstem wydarzenia. Analiza przypadków eventów i spotkań biznesowych.

Moduł 10. Obsługa klienta i dialog doradczy

Kształtowanie umiejętności rozmowy z klientem, rozpoznawania potrzeb i budowania rekomendacji w oparciu o preferencje smakowe.

Moduł 11. Odpowiedzialna sprzedaż alkoholu

Zasady etyczne i prawne dotyczące sprzedaży oraz podawania alkoholu. Rola sommeliera w promowaniu odpowiedzialnej konsumpcji.

Moduł 12. Zrównoważone winiarstwo

Omówienie ekologicznych metod produkcji wina, certyfikatów oraz wpływu winiarstwa na środowisko.

Moduł 13. Zielone kompetencje w pracy sommeliera

Świadome wybory produktowe, ograniczanie marnotrawstwa oraz odpowiedzialne planowanie degustacji i eventów.

Moduł 14. Organizacja degustacji w praktyce

Planowanie degustacji – logistyka, dobór win, przygotowanie przestrzeni i uczestników.

Moduł 15. Narzędzia cyfrowe w pracy sommeliera

Przegląd aplikacji i systemów wspierających degustację, rekomendacje i zarządzanie ofertą.

Moduł 16. Analiza preferencji klientów

Wykorzystanie danych i formularzy cyfrowych do analizy gustów klientów i optymalizacji oferty.

Moduł 17. Cyfrowe zarządzanie kartą win

Tworzenie i aktualizacja karty win w formie cyfrowej, z uwzględnieniem dostępności i trendów.

Moduł 18. Marketing winiarski online

Podstawy promocji oferty winiarskiej w mediach cyfrowych i kanałach komunikacji z klientem.

Moduł 19. Trendy rynkowe w branży winiarskiej

Analiza aktualnych trendów konsumenckich, ekologicznych i technologicznych.

Moduł 20. Planowanie oferty sezonowej

Dostosowanie oferty winiarskiej do pór roku, wydarzeń i zmieniających się potrzeb klientów.

Moduł 21. Zarządzanie zapasami w sposób zrównoważony

Ograniczanie strat, racjonalne planowanie zakupów i przechowywania win.

Moduł 22. Współpraca zespołowa

Rola sommeliera w zespole organizującym wydarzenia i warsztaty.

Moduł 23. Case studies – realne scenariusze

Analiza przykładów wdrożeń usług winiarskich w działalności eventowej i edukacyjnej.

Moduł 24. Komunikacja z klientem wymagającym

Techniki radzenia sobie z różnymi typami klientów.

Moduł 25. Etykieta i savoir-vivre

Zasady profesjonalnego zachowania i prezentacji w pracy z klientem.

Moduł 26. Samodzielne projektowanie degustacji

Przygotowanie własnego scenariusza degustacji jako zadanie praktyczne.

Moduł 27. Przygotowanie do walidacji

Utrwalenie wiedzy i umiejętności przed oceną efektów uczenia się.

Moduł 28. Podsumowanie

Moduł 29. Walidacja test teoretyczny i analiza dowodów

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 32

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 32 Moduł 1. Wprowadzenie do zawodu sommeliera	Marzena Czarnota	29-07-2026	09:00	09:45	00:45
2 z 32 Moduł 2. Historia winiarstwa i kultura wina	Marzena Czarnota	29-07-2026	09:45	10:30	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 32 Moduł 3. Podstawy enologii	Marzena Czarnota	29-07-2026	10:30	11:15	00:45
4 z 32 Moduł 4. Style win – klasyfikacja	Marzena Czarnota	29-07-2026	11:15	12:00	00:45
5 z 32 Moduł 5. Regiony winiarskie Europy i świata	Marzena Czarnota	29-07-2026	12:00	12:45	00:45
6 z 32 Przerwa	Marzena Czarnota	29-07-2026	12:45	13:00	00:15
7 z 32 Moduł 6. Odmiany winorośli	Marzena Czarnota	29-07-2026	13:00	13:45	00:45
8 z 32 Moduł 7. Analiza sensoryczna – podstawy i praktyka	Marzena Czarnota	29-07-2026	13:45	14:30	00:45
9 z 32 Moduł 8. Język degustacji i opisu wina	Marzena Czarnota	29-07-2026	14:30	15:15	00:45
10 z 32 Moduł 9. Dobór win do potraw i okazji	Marzena Czarnota	29-07-2026	15:15	16:00	00:45
11 z 32 Moduł 10. Obsługa klienta i dialog doradczy	Marzena Czarnota	29-07-2026	16:00	16:45	00:45
12 z 32 Moduł 11. Odpowiedzialna sprzedaż alkoholu	Marzena Czarnota	30-07-2026	09:00	09:45	00:45
13 z 32 Moduł 12. Zrównoważone winiarstwo	Marzena Czarnota	30-07-2026	09:45	10:30	00:45
14 z 32 Moduł 13. Zielone kompetencje w pracy sommeliera	Marzena Czarnota	30-07-2026	10:30	11:15	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 32 Moduł 14. Organizacja degustacji w praktyce	Marzena Czarnota	30-07-2026	11:15	12:00	00:45
16 z 32 Moduł 15. Narzędzia cyfrowe w pracy sommeliera	Marzena Czarnota	30-07-2026	12:00	12:45	00:45
17 z 32 Przerwa	Marzena Czarnota	30-07-2026	12:45	13:00	00:15
18 z 32 Moduł 16. Analiza preferencji klientów	Marzena Czarnota	30-07-2026	13:00	13:45	00:45
19 z 32 Moduł 17. Cyfrowe zarządzanie kartą win	Marzena Czarnota	30-07-2026	13:45	14:30	00:45
20 z 32 Moduł 18. Marketing winiarski online	Marzena Czarnota	30-07-2026	14:30	15:15	00:45
21 z 32 Moduł 19. Trendy rynkowe w branży winiarskiej	Marzena Czarnota	30-07-2026	15:15	16:00	00:45
22 z 32 Moduł 20. Planowanie oferty sezonowej	Marzena Czarnota	30-07-2026	16:00	16:45	00:45
23 z 32 Moduł 21. Zarządzanie zapasami w sposób zrównoważony	Marzena Czarnota	31-07-2026	09:00	09:45	00:45
24 z 32 Moduł 22. Współpraca zespołowa	Marzena Czarnota	31-07-2026	09:45	10:30	00:45
25 z 32 Moduł 23. Case studies – realne scenariusze	Marzena Czarnota	31-07-2026	10:30	11:15	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 32 Moduł 24. Komunikacja z klientem wymagającym	Marzena Czarnota	31-07-2026	11:15	12:00	00:45
27 z 32 Moduł 25. Etykieta i savoir-vivre	Marzena Czarnota	31-07-2026	12:00	12:45	00:45
28 z 32 Przerwa	Marzena Czarnota	31-07-2026	12:45	13:00	00:15
29 z 32 Moduł 26. Samodzielne projektowanie degustacji	Marzena Czarnota	31-07-2026	13:00	13:45	00:45
30 z 32 Moduł 27. Przygotowanie do walidacji	Marzena Czarnota	31-07-2026	13:45	14:30	00:45
31 z 32 Moduł 28. Podsumowanie	Marzena Czarnota	31-07-2026	14:30	16:00	01:30
32 z 32 Moduł 29. Walidacja – test teoretyczny i analiza dowodów	-	31-07-2026	16:00	16:45	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 150,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	205,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	166,67 PLN
W tym koszt walidacji brutto	153,75 PLN

W tym koszt walidacji netto	125,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	153,75 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	125,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marzena Czarnota

Ekspert z ponad 15-letnim doświadczeniem w budowaniu świadomości sensorycznej w branży HoReCa. Obecnie pełni funkcję Beverages Brand Ambassador w North Coast S.A., specjalizując się w prezentacji i edukacji winiarskiej dla sektora gastronomicznego. W latach 2018–2023 jako Ekspert ds. sprzedaży HoReCa w MAKRO Cash and Carry Polska rozwijał kompetencje doradcze i szkoleniowe w zakresie świadomego wyboru produktów oraz profesjonalnego serwisu. Współpracuje z sommelierami, szefami kuchni i specjalistami sensoryki, łącząc wiedzę techniczną z pasją do opowiadania o winie. W jego podejściu kluczowe są: trening sensoryczny, tworzenie indywidualnych profili smakowych oraz nauka degustacji angażującej wszystkie zmysły. W swojej pracy odwołuje się do aktualnych trendów zrównoważonego rozwoju, zielonej gospodarki i świadomej konsumpcji (RSI 2030), jak również wykorzystuje nowoczesne technologie wspierające cyfryzację usług edukacyjnych.

Jego szkolenia rozwijają umiejętności analizy sensorycznej, poszerzają wiedzę o winach świata oraz wspierają kompetencje komunikacyjne poprzez storytelling i praktykę degustacji w kontekście kulturowym. Dbałość o jakość doświadczenia uczestnika, personalizację ścieżki rozwoju i holistyczne podejście do nauki sprawiają, że jego warsztaty są cenione zarówno przez profesjonalistów, jak i pasjonatów wina.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz uzyskania 80% punktów z testu przyrostu wiedzy.

Warunki uczestnictwa

Ujęte godziny szkolenia są godzinami dydaktycznymi tj. 1 godz. = 45 minut

Walidacja przeprowadzona będzie w formie testu wiedzy oraz analizy dowodów

Usługa zwolniona z VAT na podstawie §3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U.2013 poz. 1722 z późniejszymi zmianami)

Dokument potwierdza, że zostały zastosowane rozwiązania zapewniające rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji. tzn. osoba prowadząca usługę, nie dokonuje weryfikacji efektów uczenia się uczestników usługi.

Trener przygotowuje walidację: zaprojektował efekty uczenia się, kryteria weryfikacji przez określenie metod ich oceny po przygotowanie zestawu pytań testowych. Trener rozda testy uczestnikom. Nie ingeruje w jakiegokolwiek formie w ocenę wyników testu ani w proces jego wypełniania.

Podmiotu certyfikujący wyda dokument potwierdzający nadanie określonej kwalifikacji - certyfikat.

Adres

ul. Niegowska 53
42-310 Żarki
woj. śląskie

Kontakt



Jakub Majchrzak

E-mail jakub.majchrzak@k2csk.pl

Telefon (+48) 518 442 584