



GastroInvest Group
Łukasz Maziarski

★★★★★ 5,0 / 5

19 ocen

Szkolenie pn. "Od Zapytania do Sprzedaży – Sprzedaż Eventów i Ofert Okolicznościowych w HoReCa"

Numer usługi 2026/02/19/155899/3347610

📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 15.04.2026 do 16.04.2026

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

277,78 PLN brutto/h

277,78 PLN netto/h

140,63 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Turystyka i hotelarstwo
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do pracowników hoteli i restauracji odpowiedzialnych za przygotowywanie ofert, sprzedaż usług okolicznościowych i eventowych, w tym działów sprzedaży, recepcji, gastronomii oraz managerów obiektów. Uczestnikami mogą być także osoby chcące rozwijać kompetencje w zakresie ofertowania, prezentacji usług i zamykania sprzedaży w branży HoReCa.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	13-04-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji w zakresie tworzenia i prezentowania ofert usług okolicznościowych oraz eventowych w branży HoReCa. Uczestnicy uczyć się projektować oferty wspierające sprzedaż, dopasowywać komunikację do klienta, analizować rentowność oraz prowadzić proces ofertowania od zapytania do zamknięcia sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wyjaśnia rolę oferty w procesie sprzedaży usług eventowych	omawia funkcję oferty jako narzędzia sprzedaży i budowania wizerunku	Wywiad swobodny
Uczestnik analizuje potrzeby klienta i dopasowuje ofertę	opisuje profil klienta, motywacje zakupowe i sposób dopasowania komunikacji	Wywiad swobodny
Uczestnik projektuje strukturę oferty usług okolicznościowych	omawia elementy skutecznej oferty oraz kolejność treści prowadzącą do decyzji	Wywiad swobodny
Uczestnik stosuje zasady komunikacji sprzedażowej w ofertowaniu	wyjaśnia dobór języka, prezentację oferty i budowanie relacji z klientem	Wywiad swobodny
Uczestnik analizuje rentowność oferty	opisuje podstawy kalkulacji cen, marży i elementów wpływających na zysk	Wywiad swobodny
Uczestnik wykorzystuje ofertę w procesie zamykania sprzedaży	omawia działania po wysłaniu oferty i sposoby zwiększania konwersji	Wywiad swobodny
Uczestnik standaryzuje proces ofertowania	opisuje tworzenie szablonów, aktualizację oferty i wdrażanie zmian w zespole	Wywiad swobodny

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

Szkolenie pn. "Od Zapytania do Sprzedaży – Sprzedaż Eventów i Ofert Okolicznościowych w HoReCa"

Czas trwania szkolenia: 2 dni (18 godzin dydaktycznych)

Godziny zajęć: 08:00 – 17:00 (z uwzględnieniem przerw)

Odbiorcy szkolenia:

Szkolenie skierowane jest do pracowników hoteli i restauracji odpowiedzialnych za przygotowywanie ofert, sprzedaż usług okolicznościowych i eventowych, w tym działów sprzedaży, recepcji, gastronomii oraz managerów obiektów. Uczestnikami mogą być także osoby chcące rozwijać kompetencje w zakresie ofertowania, prezentacji usług i zamykania sprzedaży w branży HoReCa.

DZIEŃ 1 (9 godzin):

1. Oferta jako narzędzie sprzedaży

- rola oferty w procesie sprzedaży usług okolicznościowych
- oferta jako element budowania wizerunku
- najczęstsze błędy w ofertowaniu

2. Klient i jego decyzje zakupowe

- rozpoznanie profilu klienta
- motywacje zakupowe w branży eventowej
- dopasowanie komunikacji do odbiorcy

3. Psychologia sprzedaży w ofertowaniu

- rola emocji w decyzjach zakupowych
- budowanie zaufania poprzez ofertę
- język sprzedażowy w branży HoReCa

4. Analiza potencjału obiektu

- identyfikacja wyróżników obiektu
- budowanie wartości oferty
- pozycjonowanie na tle konkurencji

5. Struktura skutecznej oferty

- elementy oferty krok po kroku
- kolejność treści prowadząca do decyzji
- estetyka i komunikacja wizualna

DZIEŃ 2 (9 godzin):

6. Polityka cenowa i rentowność

- kalkulacja cen i marży
- równowaga między atrakcyjnością a zyskiem
- optymalizacja oferty

7. Tworzenie ofert w praktyce

- proces przygotowania szablonu oferty
- standaryzacja ofertowania
- aktualizacja i optymalizacja treści

8. Komunikacja sprzedażowa

- język oferty i komunikacja mailowa
- prezentacja oferty podczas spotkania
- budowanie relacji z klientem

9. Zwiększanie konwersji

- działania po wysłaniu oferty
- dodana wartość i bonusy
- rozwijanie kompetencji sprzedażowych zespołu

10. Oferta jako system sprzedaży

- analiza SWOT oferty
- utrzymanie kontaktu z klientem
- standaryzacja ofertowania jako narzędzie rozwoju biznesu

Minimalne wymagania wobec uczestników:

Szkolenie przeznaczone jest dla osób pracujących w hotelach i restauracjach przy sprzedaży usług, przygotowywaniu ofert lub obsłudze wydarzeń, a także dla osób planujących rozwój kompetencji w tym obszarze. Wymagana jest gotowość do udziału w zajęciach warsztatowych obejmujących analizę potrzeb klienta, tworzenie ofert oraz komunikację sprzedażową.

Warunki organizacyjne

Podczas części edukacyjnej **szkoleniowiec** prowadzi szkolenie, przekazuje wiedzę, nadzoruje ćwiczenia i warsztaty praktyczne. **Validator nie uczestniczy w części edukacyjnej**, lecz przeprowadza ocenę efektów uczenia się w ramach części walidacyjnej.

Walidacja efektów uczenia się obejmuje:

→ Część teoretyczna (10 minut na uczestnika)

- **Wywiad swobodny** – przeprowadzany indywidualnie z każdym uczestnikiem. Walidacja w formie wywiadu swobodnego odbędzie się ostatniego dnia szkolenia i potrwa około 10 minut na uczestnika. Pozostali uczestnicy będą walidowani po zakończeniu części merytorycznej szkolenia. Wywiad służy weryfikacji poziomu przyswojonej wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych zgodnie z ustalonymi kryteriami.
- Validator dokumentuje przebieg wywiadu w protokole oraz przygotowuje raport z oceny przekazywany uczestnikom drogą elektroniczną.

W celu zapewnienia obiektywności walidacji, validator stosuje ustrukturyzowane metody oceny zgodnie z określonymi kryteriami weryfikacji. Ocena przeprowadzana jest zgodnie z kartą usługi i nie wpływa na wyniki w sposób subiektywny.

Udogodnienia dla osób niepełnosprawnych – Obiekt zapewnia udogodnienia dla osób z niepełnosprawnościami, dostosowane do ich potrzeb w zakresie dostępności i komfortu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Oferta jako narzędzie sprzedaży	Marzena Buczkowska	15-04-2026	08:00	10:00	02:00
2 z 15 Przerwa	Marzena Buczkowska	15-04-2026	10:00	10:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 15 Klient i jego decyzje zakupowe	Marzena Buczkowska	15-04-2026	10:15	12:30	02:15
4 z 15 Psychologia sprzedaży w ofertowaniu	Marzena Buczkowska	15-04-2026	12:30	13:30	01:00
5 z 15 Przerwa obiadowa	Marzena Buczkowska	15-04-2026	13:30	14:15	00:45
6 z 15 Analiza potencjału obiektu	Marzena Buczkowska	15-04-2026	14:15	15:30	01:15
7 z 15 Struktura skutecznej oferty	Marzena Buczkowska	15-04-2026	15:30	17:00	01:30
8 z 15 Polityka cenowa i rentowność	Marzena Buczkowska	16-04-2026	08:00	10:00	02:00
9 z 15 Przerwa	Marzena Buczkowska	16-04-2026	10:00	10:15	00:15
10 z 15 Tworzenie ofert w praktyce	Marzena Buczkowska	16-04-2026	10:15	12:30	02:15
11 z 15 Komunikacja sprzedażowa	Marzena Buczkowska	16-04-2026	12:30	13:30	01:00
12 z 15 Przerwa obiadowa	Marzena Buczkowska	16-04-2026	13:30	14:15	00:45
13 z 15 Zwiększanie konwersji	Marzena Buczkowska	16-04-2026	14:15	15:30	01:15
14 z 15 Oferta jako system sprzedaży	Marzena Buczkowska	16-04-2026	15:30	16:50	01:20
15 z 15 Walidacja	-	16-04-2026	16:50	17:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	277,78 PLN
Koszt osobogodziny netto	277,78 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marzena Buczkowska

Absolwentka Akademii Wychowania Fizycznego w Poznaniu na kierunku Turystyka i Rekreacja (tytuł magistra), z niemal 20-letnim doświadczeniem w branży HoReCa. Karierę zawodową rozpoczęła od pracy sezonowej w ośrodkach wypoczynkowych, a następnie rozwijała kompetencje operacyjne i sprzedażowe w hotelach 3-, 4- i 5-gwiazdkowych.

Specjalizuje się w sprzedaży wydarzeń, imprez okolicznościowych oraz tworzeniu ofert usług eventowych. Doświadczenie zdobywała jako aktywny sprzedawca i organizator wydarzeń w prestiżowych obiektach w Poznaniu, takich jak Hotel Ilonn****, Ilonn Boutique Limanowskiego**** oraz Centrum Konferencyjno-eventowe Młyńska12. W swojej pracy skutecznie wdraża strategie ofertowania i komunikacji z klientem, które zwiększają konwersję zapytań oraz przychody obiektu. Posiada praktyczne doświadczenie w budowaniu struktur ofert, kształtowaniu polityki cenowej, prowadzeniu prezentacji sprzedażowych oraz rozwijaniu kompetencji zespołów odpowiedzialnych za ofertowanie i sprzedaż usług. Jako trener koncentruje się na praktycznym podejściu do procesu ofertowania – od analizy potrzeb klienta, przez przygotowanie oferty, po działania prowadzące do zamknięcia sprzedaży i budowania długofalowych relacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

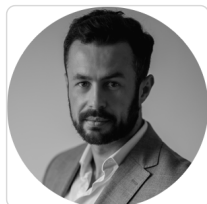
Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie elektronicznej oraz materiały warsztatowe wykorzystywane podczas zajęć. Materiały wspierają realizację programu szkolenia i umożliwiają samodzielne wykorzystanie zdobytej wiedzy w praktyce po jego zakończeniu.

Adres

ul. Targowa 3/204
35-064 Rzeszów
woj. podkarpackie

Szkolenie realizowane będzie w sali szkoleniowej zlokalizowanej w siedzibie instytucji szkoleniowej, wyposażonej w sprzęt multimedialny oraz warunki umożliwiające komfortową realizację zajęć.

Kontakt



ŁUKASZ MAZIARSKI

E-mail lukasz.maziarski@wp.pl

Telefon (+48) 722 095 364