



GastroInvest Group
Łukasz Maziarski

★★★★★ 5,0 / 5

19 ocen

Szkolenie pn. "Eventy, które Sprzedają – Nowoczesna Sprzedaż MICE w HoReCa"

Numer usługi 2026/02/19/155899/3347736

📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 27.04.2026 do 28.04.2026

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 obiektów hotelowych i konferencyjnych odpowiedzialnych za sprzedaż usług MICE, organizację wydarzeń oraz współpracę z klientami korporacyjnymi, w tym działów sprzedaży, marketingu, recepcji i managerów obiektów. Uczestnikami mogą być także osoby planujące rozwój kompetencji w zakresie sprzedaży B2B i obsługi eventów 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 sprzedaży usług MICE i pozyskiwania klientów korporacyjnych w obiektach hotelowych i konferencyjnych. Uczestnicy uczyć się planować proces sprzedaży, tworzyć oferty B2B, prowadzić działania proaktywne i reaktywne, wykorzystywać narzędzia digital oraz CRM, a także finalizować sprzedaż i budować długofalowe relacje z klientami biznesowymi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje proces sprzedaży usług MICE	omawia etapy sprzedaży od pozyskania klienta do finalizacji współpracy	Wywiad swobodny
Uczestnik identyfikuje potrzeby klienta korporacyjnego	opisuje profil klienta B2B oraz sposoby dopasowania oferty	Wywiad swobodny
Uczestnik stosuje działania proaktywne i reaktywne w sprzedaży	omawia metody pozyskiwania zapytań oraz odpowiadania na potrzeby klientów	Wywiad swobodny
Uczestnik wykorzystuje narzędzia digital i social selling	wyjaśnia zastosowanie LinkedIn, CRM i kanałów online w sprzedaży B2B	Wywiad swobodny
Uczestnik prowadzi rozmowy handlowe i negocjacje	opisuje techniki negocjacyjne oraz budowanie relacji z klientem	Wywiad swobodny
Uczestnik analizuje rentowność oferty MICE	omawia elementy kalkulacji opłacalności i sprzedaży dodatkowej	Wywiad swobodny
Uczestnik finalizuje sprzedaż i utrzymuje relacje	opisuje działania domykające sprzedaż oraz pracę z klientami powracającymi	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. "Eventy, które Sprzedają – Nowoczesna Sprzedaż MICE 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 obiektów hotelowych i konferencyjnych odpowiedzialnych za sprzedaż usług MICE, organizację wydarzeń oraz współpracę z klientami korporacyjnymi, w tym działów sprzedaży, marketingu, recepcji i managerów obiektów. Uczestnikami mogą być także osoby planujące rozwój kompetencji w zakresie sprzedaży B2B i obsługi eventów w branży HoReCa.

DZIEŃ 1 (9 godzin):

1. Klient korporacyjny i rynek MICE

- profil klienta B2B w hotelu
- potrzeby firm i motywacje zakupowe
- wyróżnianie się na rynku sprzedaży B2B

2. Fundament sprzedaży oferty MICE

- pierwsze kroki w sprzedaży do klienta biznesowego
- analiza potencjału hotelu i jego wyróżników
- tworzenie wartości oferty MICE

3. Tworzenie ofert B2B

- pisanie skutecznej oferty hotelowej
- oferta offline i online – standardy
- analiza ofert konkurencji i dobre praktyki

4. Planowanie procesu sprzedaży eventów

- projektowanie ścieżki sprzedaży MICE
- sprzedaż reaktywna – obsługa zapytań
- sprzedaż proaktywna – inicjowanie kontaktu

5. Rentowność i raportowanie

- raportowanie wyników sprzedaży MICE
- obliczanie minimalnej opłacalności oferty
- sprzedaż dodatkowa i zwiększanie przychodu

DZIEŃ 2 (9 godzin):

6. Pozyskiwanie klientów B2B

- gdzie szukać klientów offline i online
- zimne telefony i marketing bezpośredni
- budowanie sieci kontaktów biznesowych

7. Narzędzia digital i social selling

- kampanie reklamowe i portale konferencyjne
- rola mediów społecznościowych w promocji obiektu
- LinkedIn w sprzedaży B2B

8. LinkedIn w praktyce

- tworzenie skutecznego profilu
- social selling i komunikacja z klientami
- budowanie widoczności eksperckiej

9. Rozmowy handlowe i negocjacje

- prowadzenie rozmów z klientem B2B
- techniki negocjacyjne w MICE
- sposoby finalizacji sprzedaży

10. Sprzedaż relacyjna i rozwój współpracy

- budowanie relacji z lokalnymi firmami
- praca z klientami powracającymi i CRM
- analiza rozmów, rekomendacje i rozwój działań

Minimalne wymagania wobec uczestników:

Wymagana jest podstawowa znajomość pracy biurowej oraz gotowość do udziału w zajęciach warsztatowych z zakresu ofertowania, komunikacji i działań sprzedażowych.

Warunki organizacyjne

Podczas części edukacyjnej **szkoleniowiec** prowadzi szkolenie, przekazuje wiedzę, nadzoruje ćwiczenia i warsztaty praktyczne. **Walidator 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.
- Walidator dokumentuje przebieg wywiadu w protokole oraz przygotowuje raport z oceny przekazywany uczestnikom drogą elektroniczną.

W celu zapewnienia obiektywności walidacji, walidator 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 Klient korporacyjny i rynek MICE	Piotr Koper	27-04-2026	08:00	10:00	02:00
2 z 15 Przerwa	Piotr Koper	27-04-2026	10:00	10:15	00:15
3 z 15 Fundament sprzedaży oferty MICE	Piotr Koper	27-04-2026	10:15	12:30	02:15
4 z 15 Tworzenie ofert B2B	Piotr Koper	27-04-2026	12:30	13:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 15 Przerwa obiadowa	Piotr Koper	27-04-2026	13:30	14:15	00:45
6 z 15 Planowanie procesu sprzedaży eventów	Piotr Koper	27-04-2026	14:15	15:30	01:15
7 z 15 Rentowność i raportowanie	Piotr Koper	27-04-2026	15:30	17:00	01:30
8 z 15 Pozyskiwanie klientów B2B	Piotr Koper	28-04-2026	08:00	10:00	02:00
9 z 15 Przerwa	Piotr Koper	28-04-2026	10:00	10:15	00:15
10 z 15 Narzędzia digital i social selling	Piotr Koper	28-04-2026	10:15	12:30	02:15
11 z 15 LinkedIn w praktyce	Piotr Koper	28-04-2026	12:30	13:30	01:00
12 z 15 Przerwa obiadowa	Piotr Koper	28-04-2026	13:30	14:15	00:45
13 z 15 Rozmowy handlowe i negocjacje	Piotr Koper	28-04-2026	14:15	15:30	01:15
14 z 15 Sprzedaż relacyjna i rozwój współpracy	Piotr Koper	28-04-2026	15:30	16:50	01:20
15 z 15 Walidacja	-	28-04-2026	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

Piotr Koper

MICE Manager specjalizujący się w sprzedaży grupowej oraz organizacji konferencji i pobytów firmowych w obiektach hotelowych. Na co dzień pracuje w pięciogwiazdkowym hotelu, gdzie odpowiada za kompleksową obsługę projektów MICE – od pozyskania zapytania, przez przygotowanie oferty i negocjacje, po realizację wydarzeń i utrzymanie relacji z klientami biznesowymi.

Posiada doświadczenie w prowadzeniu strategii sprzedaży B2B, sprzedaży aktywnej oraz rozwijaniu długofalowych relacji z partnerami korporacyjnymi. Kompetencje zawodowe rozwijał również w hotelu miejskim należącym do sieci hotelowej, gdzie zdobywał praktykę w sprzedaży usług eventowych i pracy z klientem biznesowym.

W poprzednich latach rozwijał umiejętności w zakresie koordynacji wydarzeń, planowania konferencji oraz współpracy międzydziałowej w obiekcie. W pracy szkoleniowej koncentruje się na praktycznym podejściu do sprzedaży MICE, wykorzystaniu narzędzi digital, budowaniu relacji oraz skutecznym prowadzeniu procesu sprzedaży od pierwszego kontaktu do finalizacji współpracy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

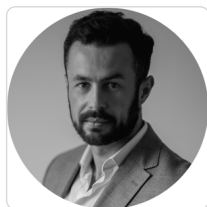
Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie elektronicznej oraz materiały warsztatowe wykorzystywane podczas zajęć. Materiały wspierają realizację programu szkolenia i umożliwiają samodzielne wykorzystanie zdobytej wiedzy w praktyce po jego zakończeniu.

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