

SPINKI

SPINKI SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Błyskotliwa Kariera Wedding Plannera to kompleksowe szkolenie przygotowujące do rozpoczęcia pracy w zawodzie wedding plannera. Kurs obejmuje realia branży ślubnej, organizację i koordynację ślubu oraz wesela, współpracę z parami młodymi i podwykonawcami, tworzenie scenariuszy dnia ślubu itd.

Numer usługi 2026/02/25/203338/3362281

📍 Potok Wielki / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 27.07.2026 do 30.07.2026

5 790,00 PLN brutto

5 790,00 PLN netto

180,94 PLN brutto/h

180,94 PLN netto/h

96,15 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Edukacja

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób dorosłych planujących **zmianę ścieżki zawodowej** lub poszukujących nowego kierunku rozwoju zawodowego, w szczególności do osób zainteresowanych pracą w branży ślubnej i eventowej. Adresatami kursu są zarówno osoby początkujące, bez wcześniejszego doświadczenia w zawodzie wedding plannera, jak i osoby posiadające pierwsze doświadczenia w branży, które chcą uporządkować wiedzę, podnieść kompetencje oraz przygotować się do samodzielnego i profesjonalnego świadczenia usług. Szkolenie dedykowane jest osobom kreatywnym, komunikatywnym, gotowym do pracy z klientem oraz odpowiedzialnym za organizację złożonych procesów usługowych.

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

17-07-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

32

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do profesjonalnego wykonywania zawodu wedding planner'a poprzez przekazanie praktycznej wiedzy z zakresu organizacji i koordynacji ślubu oraz wesela, współpracy z klientami i podwykonawcami, tworzenia scenariuszy wydarzeń oraz poznania realiów i standardów branży ślubnej. Szkolenie ma na celu rozwój kompetencji organizacyjnych, komunikacyjnych i biznesowych niezbędnych do świadomego wejścia na rynek usług ślubnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik przygotowuje plan organizacji i koordynacji ślubu i wesela. Uczestnik realizuje scenariusz imprezy okolicznościowej. Uczestnik współpracuje z klientami. Uczestnik współpracuje z podwykonawcami. Uczestnik samodzielnie, profesjonalnie realizuje usługi wedding plannerskie.	Uczestnik precyzyjnie planuje etapy swojej pracy, przygotowuje plan działania, ustala punkty krytyczne. Uczestnik przygotowuje szczegółowy plan działania uwzględniający czas, miejsce, koszty, okoliczności dodatkowe.	Test teoretyczny
	Uczestnik przygotowuje i podpisuje umowę z klientem, precyzyjnie ustala zadania, opisuje oczekiwania, wskazuje ograniczenia, szacuje koszt usługi. Uczestnik koordynuje współpracę zlecniodawcy z podwykonawcą, negocjuje ceny, warunki, określa zadania, rozlicza z realizacji. Uczestnik opracowuje plan marketingowy, szacuje koszty, planuje i koordynuje współpracę ze zlecniodawcami i dostawcami usług, planuje czas – harmonogram zadań, rozwiązuje konflikty, przewiduje możliwe kwestie sporne, elastycznie reaguje na pojawiające się tematy.	Test teoretyczny

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

DZIEŃ 1 – FUNDAMENTY ZAWODU I NOWOCZESNE OBLCZE BRANŻY

„Wejść do świata wedding planner’a”

 **Cel:** zrozumienie istoty zawodu, rynku, klienta i roli konsultanta ślubnego w 2026 roku

Moduł 1. Nowoczesna branża ślubna – trendy, transformacje, możliwości

- Kim jest wedding planner: wprowadzenie do zawodu, obowiązki wedding planner’a, dress code, organizacja czasu pracy, jak wygląda praca wedding planner’a krok po kroku
- Ewolucja zawodu wedding planner’a, mity i fakty - jak wpływają na zawód wedding planner’a
- Produkt wesele - tradycje a nowoczesność w branży ślubnej
- Nowoczesna branża ślubna i budowanie relacji w branży ślubnej

Moduł 2. Kim jest wedding planner przyszłości?

- Nie tylko organizator, ale doradca, strateg, expert, mediator etc
- Plusy i minusy zawodu wedding planner’a
- Kompetencje miękkie i twarde, które budują przewagę
- Mindset sukcesu – jak wejść w branżę i się nie wypalić
- Jak zbudować pewność siebie i profesjonalny wizerunek od pierwszego dnia

Moduł 3. Psychologia klienta i praca z emocjami

- Jak rozpoznać potrzeby pary młodej i ich ukryte pragnienia
- Jak rozmawiać z klientami zestresowanymi i wymagającymi
- Strategie budowania zaufania i autorytetu już na pierwszym spotkaniu
- Emocjonalne aspekty ślubu – czego para oczekuje naprawdę
- Wpływ otoczenia na Parę Młodą
- Case study - przykłady z życia wzięte

Ćwiczenia praktyczne:

- Symulacja rozmowy z klientem – pierwsza konsultacja
- Mapa potrzeb Pary Młodej
- Analiza typów klientów i jak z nimi pracować

DZIEŃ 2 i DZIEŃ 3 – ORGANIZACJA WESELA OD A DO Z

„Strategia, struktura, proces”

 **Cel:** poznanie i przećwiczenie procesu planowania i realizacji ślubu krok po kroku

Moduł 4. Planowanie ślubu i wesela – proces, struktura, narzędzia

- Etapy pracy wedding planner’a – od zapytania do podziękowań
- Elementy składowe organizacji wesela
- Porady organizacyjne - kluczowe momenty, co się sprawdzi na 100%, priorytety klienta a wedding planner’a
- Umowa z Parą Młodą - analiza paragraf o paragrafie
- Harmonogram pracy z klientem czyli co po kolei organizujemy
- Budżet wesela, kosztorysy, ceny w branży ślubnej, rozliczenia z Parą Młodą i z podwykonawcami
- Rodzaje ślubów - kościelny, symboliczny, cywilny (formalności ślubne)
- Ślub plenerowy i wesele w plenerze (bezpieczeństwo, wyzwania, zagrożenia)
- Plan B i zarządzanie kryzysowe
- Dobór menu na wesele - degustacje, atrakcje kulinarne, torty i bufety słodkie, bufety tematyczne
- Atrakcje na wesele oraz upominki dla gości i prezenty dla rodziców

- Case study - przykłady z życia wzięte

Ćwiczenia praktyczne:

- Przygotowanie harmonogramu i kosztorysu wesela (w grupach)

Moduł 5. Koordynacja Dnia ślubu

- Czym jest usługa koordynacji wesela?
- Jak tworzyć plan dnia ślubu i plan działania - koordynacja wesela, jak napisać dobry scenariusz
- Schemat tygodnia pracy koordynatora ślubnego
- Zasady pracy podczas koordynacji wesela
- Logistyka w dniu ślubu
- Wsparcie dla rodziców i gości weselnych
- Zarządzanie podwykonawcami w dniu ślubu
- Sytuacje kryzysowe - jak im zapobiegać
- Rozliczenia z podwykonawcami
- Case study - przykłady z życia wzięte

Ćwiczenia praktyczne:

- Przygotowanie scenariusza ślubu i wesela (w grupach)

Moduł 6. Praca z podwykonawcami – budowanie dream teamu

- Jak wybierać podwykonawców i negocjować warunki
- Umowy z podwykonawcami - najważniejsze punkty
- Współpraca z lokalem - zagrożenia i kluczowe elementy współpracy, rozwiązywanie sporów
- Komunikacja z usługodawcami (fotografowie, kamerzyści, itd.) i rola wedding planner'a jako lidera projektu
- Jak budować relacje i tworzyć bazę zaufanych firm
- Etyka współpracy i profesjonalizm w branży
- Współpraca z podwykonawcami zatrudnionymi przez Parę Młodą - zagrożenia
- Praktyczne porady np. gdzie usadzić obsługę
- Case study - przykłady z życia wzięte

Moduł 7. Styl, design i estetyka wesela

- Style w dekoracjach, jak tworzyć spójną koncepcję
- Trendy na lata 2026–2027
- Współpraca z dekoratorami i florystami
- Moodboard i storytelling wizualny
- Wesela tematyczne (najciekawsze tematy, dobór i realizacja)

Ćwiczenia praktyczne:

- Praca nad koncepcją stylistyczną wesela + moodboard

DZIEŃ 4 – BIZNES, MARKETING I KARIERA

„Od pasji do profesjonalnego biznesu”

 **Cel:** przygotowanie uczestnika do wejścia na rynek – budowa marki, pozyskiwanie klientów, rozwój kariery

Moduł 8. Marketing wedding planner'a 2026–2027

- Budowanie marki osobistej i wizerunku w social mediach
- PR i działania marketingowe
- Instagram, TikTok, Reelsy – jak się wyróżnić
- Storytelling i emocje w komunikacji
- Strategie pozyskiwania klientów (płatne i organiczne)
- Sprzedaż usług wedding planner'a
- Badanie potrzeb klienta - ankieta, prowadzenie I rozmowy
- Współpraca z klientem VIP

Moduł 9. AI i nowe technologie w pracy wedding planner'a

- Jak wykorzystać sztuczną inteligencję do ofert, harmonogramów i treści na social media

- Automatyzacje, CRM-y i narzędzia oszczędzające czas
- Przykłady nowoczesnych rozwiązań w komunikacji i organizacji
- Badanie potrzeb klienta

Moduł 10. Start kariery – jak zacząć i się rozwinąć

- Własna strona www - od czego zacząć, na co zwrócić uwagę, pozycjonowanie, teksty - copywriting, standardy
- Analiza konkurencji
- Modele współpracy – freelancer, agencja, praca na etat
- Jak wyceniać usługi i rozmawiać o pieniądzach
- Planowanie budżetu firmy: koszty i przychody
- Plan działania na pierwsze 6 miesięcy w branży (biznesplan dla agencji ślubnej)
- Jak zdobyć pierwszego klienta - skuteczne metody pozyskiwania, jak sprzedawać bez portfolio i jak stawiać pierwsze kroki w zawodzie wedding planner
- Klient docelowy - określanie go
- Założyłam firmę i co dalej? Jak odnaleźć się w rzeczywistości po szkoleniu

Ćwiczenia praktyczne:

- Stworzenie własnej oferty i prezentacji dla klienta
- Opracowanie mini strategii marki i konta Instagram
- Symulacja rozmowy sprzedażowej

Moduł 11. Ślubny Savoir-Vivre

- Dobre maniery wedding planner
- Dobre maniery Pary Młodej i gości
- Stół - nakrycie, zwyczaje, wygląd
- Wina na wesele - jak je dobieramy
- Jak zapraszać gości na ślub i wesele, papeteria ślubna
- Jak usadzić gości na weselu
- Formy przyjęć
- Savoir-Vivre na spotkaniu
- Netykieta - SV w internecie

MASTERCLASS Z EKSPERTEM

„Psychologia sprzedaży i skuteczny content w branży ślubnej”

 **Cel:** pogłębienie kompetencji w zakresie komunikacji, sprzedaży i content marketingu dla wedding plannerów

Nowoczesny wedding planner musi rozumieć psychologię sprzedaży, wykorzystywać aktualne formaty contentu oraz tworzyć markę, która przyciąga pary młode w naturalny sposób. Ten wykład łączy wiedzę z marketingu, budowania zaufania, video contentu oraz rozwijania marki osobistej planner. Uczestnicy otrzymają praktyczne, aktualne strategie oparte na realnych przykładach z branży ślubnej.

1. Psychologia sprzedaży na Instagramie.

Jak wykorzystać 6 zasad wywierania wpływu, aby Twoje treści szybciej budowały zaufanie i prowadziły do zapytań.

Dowiesz się

[m.in](#)

..:

- jak pokazywać opinie i backstage, aby działał społeczny dowód słuszności,
- jak budować autorytet bez miliona followersów,
- jak wykorzystywać niedostępność i konsekwencję, by zwiększać konwersję,
- jak tworzyć treści, które wzmacniają sympatię i zaangażowanie par.

2. Co działa w content marketingu wedding planner (a co już nie).

Dowiesz się:

- jakie formaty generują zapytania,
- jakie treści budują wizerunek premium,
- które błędy obniżają wiarygodność i zasięgi,

- jak utrzymać regularność i konsekwencje w działaniu
- co nagrywać w sezonie, a co poza nim

3. Filary i formaty treści – prosty system do wdrożenia

Otrzymasz jasny plan „co i kiedy publikować”.

W tym:

- propozycje filarów treści dla Wedding planner'a
- najlepsze formaty: storytelling, voiceover, vlog, itp.
- omówimy przykładowe rolki

4. Content creator – jak znaleźć właściwą osobę

W tej części dowiesz się:

- gdzie szukać twórców, którzy czują branżę,
- po czym poznać dobre portfolio,
- jak rozliczać i komunikować współpracę,
- jakie błędy prowadzą do słabego materiału

5. Q&A

Czas na indywidualne pytania, analizę profili i szybkie mini-konsultacje.

FINAL – CERTYFIKACJA + NETWORKING

- Wręczenie certyfikatów
- Krąg networkingowy i rekomendacje praktyk

Dodatkowo:

- Profesjonalna sesja zdjęciowa uczestników

Przerwy na lunch wliczone są do czasu zajęć, jest to 30 minut dziennie.

Walidację na końcu kursu przeprowadza Norbert Ciosk-Komorowski - jest to test z pytaniami.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Nowoczesna branża ślubna - trendy, transformacje, możliwości	Karina Ciosk-Komorowska	27-07-2026	11:00	13:00	02:00
2 z 19 Kim jest wedding planner przyszłości?	Karina Ciosk-Komorowska	27-07-2026	13:00	14:00	01:00
3 z 19 Przerwa na obiad	Karina Ciosk-Komorowska	27-07-2026	14:00	14:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 19 Psychologia klienta i praca z emocjami	Karina Ciosk-Komorowska	27-07-2026	14:30	17:30	03:00
5 z 19 Ćwiczenia - symulacja rozmowy z Parą Młodą	Karina Ciosk-Komorowska	27-07-2026	17:30	19:00	01:30
6 z 19 Planowanie ślubu i wesela - proces, struktura, narzędzia	Karina Ciosk-Komorowska	28-07-2026	10:00	14:00	04:00
7 z 19 Przerwa na obiad	Karina Ciosk-Komorowska	28-07-2026	14:00	14:30	00:30
8 z 19 Koordynacja dnia ślubu	Karina Ciosk-Komorowska	28-07-2026	14:30	18:00	03:30
9 z 19 Praca z podwykonawcami - budowanie dream teamu	Karina Ciosk-Komorowska	29-07-2026	10:00	14:00	04:00
10 z 19 Przerwa na obiad	Karina Ciosk-Komorowska	29-07-2026	14:00	14:30	00:30
11 z 19 Styl, design i estetyka wesela	Karina Ciosk-Komorowska	29-07-2026	14:30	18:00	03:30
12 z 19 Marketing wedding planner'a	Karina Ciosk-Komorowska	30-07-2026	10:00	11:30	01:30
13 z 19 AI i nowe technologie w pracy wedding planner'a	Karina Ciosk-Komorowska	30-07-2026	11:30	12:00	00:30
14 z 19 Start kariery - jak zacząć i się rozwijać	Karina Ciosk-Komorowska	30-07-2026	12:00	13:00	01:00
15 z 19 ślubny savoir-vivre	Karina Ciosk-Komorowska	30-07-2026	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 19 Przerwa na obiad	Karina Ciosk-Komorowska	30-07-2026	14:00	14:30	00:30
17 z 19 Psychologia sprzedaży i skuteczny content w branży ślubnej	Aleksandra Molenda	30-07-2026	14:30	15:30	01:00
18 z 19 Walidacja	-	30-07-2026	15:30	16:30	01:00
19 z 19 Finał - certyfikacja, networking i sesja zdjęciowa	Karina Ciosk-Komorowska	30-07-2026	16:30	18:00	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 790,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 790,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,94 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,94 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Karina Ciosk-Komorowska

Wedding plannerka, mentorka i trenerka branży ślubnej

Założycielka Akademii Pani Spinki

Od blisko 20 lat aktywnie działa w branży ślubnej jako wedding plannerka, koordynatorka i organizatorka setek wesel w całej Polsce – zarówno kameralnych uroczystości, jak i dużych, złożonych realizacji. Jest założycielką i twarzą Agencji SPINKI, jednej z najbardziej rozpoznawalnych marek w branży ślubnej, oraz Akademii Pani Spinki, w ramach której kształci przyszłych wedding plannerów i wedding designerów.

Jako wykładowczyni i trenerka łączy wiedzę praktyczną z wieloletniego doświadczenia zawodowego z umiejętnością przekazywania jej w sposób przystępny, uporządkowany i inspirujący. Prowadzi szkolenia oparte na realiach rynku, rzeczywistych case studies oraz aktualnych trendach w branży eventowej i ślubnej. Kładzie duży nacisk na odpowiedzialność zawodową, etykę pracy, komunikację z klientem oraz budowanie stabilnej i świadomej ścieżki kariery.

W swojej pracy szkoleniowej skupia się nie tylko na „jak”, ale również na „dlaczego” – pomagając uczestnikom zrozumieć mechanizmy branży, relacje z klientami i podwykonawcami, procesy organizacyjne oraz wyzwania związane z prowadzeniem własnej działalności. Znana jest z autentyczności, szczerości i realistycznego podejścia do zawodu wedding planner.



2 z 2

Aleksandra Molenda

Od 5 lat prowadzi wypożyczalnię w branży ślubnej. Wiele lat była związana ze sprzedażą. W 2023 roku założyła konto @slubnamarka, gdzie pomaga rozwijać marki. Prowadzi szkolenia, konsultacje i mentoringi. Przeszkoliła już ponad 300 usługodawców ślubnych. Pracuje jako Wedding Content Creator. Odpowiada także za content usługodawców ślubnych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują:

- e-book (ok. 400 stron)
- gotowe checklisty i szablony do pracy
- umowy i wzory dokumentów
- dostęp do grupy absolwentów i możliwości praktyk

Adres

Potok Wielki 83
28-300 Potok Wielki
woj. świętokrzyskie

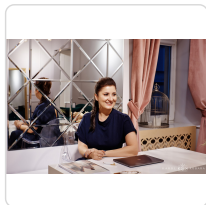
Szkolenie organizowane jest w Potocki Dwór, obiekcie hotelowym łączącym komfortowe zaplecze noclegowe z restauracją oraz profesjonalnie wyposażoną salą szkoleniową. Miejsce zapewnia odpowiednie warunki do pracy szkoleniowej, sprzyjające koncentracji, komfortowi uczestników oraz realizacji zajęć wykładowo-warsztatowych. Kameralna atmosfera i wysoki standard obiektu wspierają efektywny proces edukacyjny.

Koszty dojazdu, wyżywienia, noclegu nie są wliczone do ceny usługi.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



KARINA CIOSK-KOMOROWSKA

E-mail biuro@akademiapanispinki.pl

Telefon (+48) 691 236 486