



Szkolenie Sprzedaż i Organizacja Imprez Okolicznościowych

Numer usługi 2026/04/01/148235/3458809

2 136,00 PLN brutto

2 136,00 PLN netto

133,50 PLN brutto/h

133,50 PLN netto/h

161,11 PLN cena rynkowa ⓘ

Karolina Kolańska
Twoje Gastro

★★★★★ 4,7 / 5

45 ocen

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 23.06.2026 do 24.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób pracujących w branży gastronomicznej i hotelarskiej, odpowiedzialnych za sprzedaż, organizację i realizację imprez okolicznościowych oraz eventów biznesowych. Uczestnikami mogą być właściciele lokali, managerowie, koordynatorzy wydarzeń oraz pracownicy działów sprzedaży i obsługi klienta. Szkolenie dedykowane jest zarówno osobom z doświadczeniem, jak i tym, które chcą rozwinąć kompetencje w tym obszarze.
Minimalna liczba uczestników	7
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	20-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
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

Uczestnik szkolenia będzie przygotowany do samodzielnego prowadzenia procesu sprzedaży imprez okolicznościowych – od pierwszego kontaktu z klientem, przez przygotowanie dopasowanej oferty, aż po skuteczne domknięcie sprzedaży z uwzględnieniem negocjacji i obrony ceny. Będzie potrafił zaplanować i skoordynować organizację wydarzenia, zarządzać zespołem oraz komunikacją między działami, a także reagować na sytuacje kryzysowe w trakcie realizacji imprezy. Dodatkowo uczestnik nabędzie umiejętność an

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje proces sprzedaży imprez okolicznościowych oraz jego etapy.	rozpoznaje etapy procesu sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje właściwe działania na poszczególnych etapach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozróżnia typy imprez oraz ich potencjał sprzedażowy i organizacyjny.	rozpoznaje rodzaje imprez	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje ich cechy charakterystyczne	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik identyfikuje elementy wpływające na rentowność imprez.	rozróżnia podstawowe koszty	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje czynniki wpływające na marżę	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik zna zasady konstruowania oferty oraz techniki sprzedaży.	rozpoznaje elementy oferty	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje techniki sprzedaży	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

DZIEŃ I

Blok 1: Fundamenty sprzedaży i psychologia gościa

- Sprzedaż imprez jako proces doradczy – rola i odpowiedzialność
- Emocje gościa a decyzje zakupowe
- Profil gościa: biznesowy vs indywidualny
- Typy imprez i ich potencjał sprzedażowy

Blok 2: Rentowność i analiza biznesowa imprez

- Sezonowość imprez okolicznościowych
- Rentowność: marża vs obrót
- Struktura kosztów:
 - food cost
 - beverage cost
 - koszty osobowe
 - koszty techniczne
- Ocena opłacalności wydarzeń

Blok 3: Proces sprzedaży krok po kroku

- Pierwszy kontakt z gościem
- Profesjonalna i świadoma sprzedaż
- System sprzedaży Sandlera w gastronomii
- Follow-up – kiedy i jak wracać do klienta

Blok 4: Oferta, negocjacje i domykanie sprzedaży

- Konstruowanie pakietów ofertowych
- Upselling i cross-selling w imprezach
- Personalizacja oferty
- Najczęstsze pytania i wątpliwości gości
- Obiekcje cenowe i ich obsługa
- Obrona ceny bez obniżania jakości
- Kiedy warto odmówić współpracy

DZIEŃ II

Blok 1: Proces organizacyjny i przygotowanie imprezy

- Przekazanie realizacji: sprzedaż → operacja
- Harmonogram przygotowań
- Dokumentacja i ustalenia z gościem
- Kluczowe elementy poprawnej realizacji

Blok 2: Planowanie i logistyka wydarzenia

- Scenariusz imprezy krok po kroku
- Plan dnia i koordynacja działań
- Układ sali, stołów i bufetów
- Menu i synchronizacja pracy (kuchnia + serwis + technika)

Blok 3: Zarządzanie zespołem i komunikacja

- Role i odpowiedzialności w zespole
- Briefing przed imprezą
- Współpraca między działami
- Praca pod presją czasu
- Zarządzanie stresem i komunikacją

Blok 4: Sytuacje kryzysowe i doświadczenie gościa

- Kryzysy w trakcie imprezy (zmiany, opóźnienia)
- Obsługa niezadowolonego gościa
- Problemy techniczne i reagowanie
- Emocje gości jako klucz do sukcesu
- Podsumowanie i wnioski
- Plan wdrożenia po szkoleniu

Walidacja - test teoretyczny z automatycznie generowanym wynikiem

Czas trwania przerw wliczany jest w czas realizacji usługi, przy czym 1 godzina szkoleniowa odpowiada 1 godzinie zegarowej (60 minut).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Blok 1: Fundamenty sprzedaży i psychologia gościa	KAROLINA KOLAŃSKA	23-06-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 15 Przerwa	KAROLINA KOLAŃSKA	23-06-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 15 Blok 2: Rentowność i analiza biznesowa imprez	KAROLINA KOLAŃSKA	23-06-2026	11:15	13:00	01:45
4 z 15 Przerwa	KAROLINA KOLAŃSKA	23-06-2026	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 15 Blok 3: Proces sprzedaży krok po kroku	KAROLINA KOLAŃSKA	23-06-2026	13:30	15:15	01:45
6 z 15 Przerwa	KAROLINA KOLAŃSKA	23-06-2026	15:15	15:30	00:15
7 z 15 Blok 4: Oferta, negocjacje i domykanie sprzedaży	KAROLINA KOLAŃSKA	23-06-2026	15:30	17:00	01:30
8 z 15 Blok 1: Proces organizacyjny i przygotowanie imprezy	KAROLINA KOLAŃSKA	24-06-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 15 Przerwa	KAROLINA KOLAŃSKA	24-06-2026	11:00	11:15	00:15
10 z 15 Blok 2: Planowanie i logistyka wydarzenia	KAROLINA KOLAŃSKA	24-06-2026	11:15	13:00	01:45
11 z 15 Przerwa	KAROLINA KOLAŃSKA	24-06-2026	13:00	13:30	00:30
12 z 15 Blok 3: Zarządzanie zespołem i komunikacja	KAROLINA KOLAŃSKA	24-06-2026	13:30	15:15	01:45
13 z 15 Przerwa	KAROLINA KOLAŃSKA	24-06-2026	15:15	15:30	00:15
14 z 15 Blok 4: Sytuacje kryzysowe i doświadczenie gościa	KAROLINA KOLAŃSKA	24-06-2026	15:30	16:50	01:20
15 z 15 Walidacja	KAROLINA KOLAŃSKA	24-06-2026	16:50	17:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 136,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 136,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	133,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	133,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

KAROLINA KOLAŃSKA

Doświadczenie zawodowe w branży gastronomicznej buduję od ponad dwudziestu lat, pracując zarówno w Polsce, jak i w Wielkiej Brytanii, w dynamicznym i wymagającym środowisku operacyjnym. Od ponad 10 lat prowadzę szkolenia w zakresie sprzedaży oraz organizacji imprez okolicznościowych, dzieląc się praktyczną wiedzą i sprawdzonymi rozwiązaniami. Praca jest moją pasją, którą z pełnym zaangażowaniem przekuwam w wiedzę oraz umiejętności przekazywane uczestnikom szkoleń. Fascynuje mnie tempo, zmienność oraz nieprzewidywalność codziennych wyzwań, które kształtują elastyczność, odpowiedzialność i umiejętność szybkiego podejmowania decyzji.

Posiadam wieloletnie doświadczenie w realizacji eventów, bankietów oraz obsłudze imprez okolicznościowych, gdzie kluczowe znaczenie mają logistyka, sprawna organizacja pracy zespołu, praca pod presją czasu oraz dbałość o najwyższą jakość serwisu. W pracy szkoleniowej łączę doświadczenie gastronomiczne i eventowe z codzienną praktyką operacyjną, prezentując rozwiązania, które realnie sprawdzają się w pracy zespołów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Autorskie materiały w wersji papierowej i elektronicznej
- Certyfikat ukończenia szkolenia
- Narzędzia do sporządzania notatek: notes i długopis

Warunki uczestnictwa

chęć rozwoju

Informacje dodatkowe

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" i dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".

Adres

ul. Powstańców Śląskich 7

53-332 Wrocław

woj. dolnośląskie

Hotel Novotel

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



KAROLINA KOLAŃSKA

E-mail kontakt@twojegastro.com

Telefon (+48) 690 632 853