

Smart Idea

SZKOLENIE: Mobilny barman jako przedsiębiorca – sprzedaż i rozwój biznesu.

Numer usługi 2026/04/08/51136/3470131

4 500,00 PLN brutto
4 500,00 PLN netto
204,55 PLN brutto/h
204,55 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Smart Idea Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

★★★★★ 4,8 / 5

5 462 oceny

📍 Siedlce

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 22:00 h

📅 27.06.2026 do 28.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest dla osób, które planują prowadzić działalność w obszarze mobilnego barmaństwa, a także dla barmanów i freelancerów oraz wszystkich osób, które chcą rozwijać kompetencje sprzedażowe, marketingowe i przedsiębiorcze.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	26-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	22
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest przygotowanie uczestnika do skutecznego prowadzenia i rozwijania własnej działalności w obszarze mobilnego barmaństwa poprzez rozwój wiedzy i umiejętności z zakresu sprzedaży, marketingu i przedsiębiorczości, w tym tworzenia konkurencyjnej oferty, promocji usług oraz planowania rozwoju i finansowania biznesu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik określa zasady marketingu w mobilnym barmaństwie	<ul style="list-style-type: none"> • definiuje podstawowe pojęcia marketingowe stosowane w usługach eventowych, • wyjaśnia różnice między marketingiem tradycyjnym a online, • opisuje narzędzia promocji dostosowane do różnych grup klientów 	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
Uczestnik analizuje rynek i potrzeby klientów	<ul style="list-style-type: none"> • wskazuje cechy charakterystyczne grup docelowych usług barmańskich • opisuje typowe oczekiwania klientów indywidualnych i biznesowych • klasyfikuje strategie docierania do odbiorców według skuteczności. 	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
Uczestnik określa techniki sprzedaży i obsługi klienta	<ul style="list-style-type: none"> • wyjaśnia zasady tworzenia oferty sprzedażowej i języka korzyści, • opisuje metody dopasowywania oferty do różnych typów klientów • definiuje podstawowe zasady negocjacji cen i warunków współpracy. 	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
Uczestnik stosuje podstawy planowania działań przedsiębiorczych i finansowych	<ul style="list-style-type: none"> • wyjaśnia, jak oblicza się koszty i marżę przy tworzeniu oferty, • opisuje podział budżetu na koszty stałe i zmienne • wskazuje etapy opracowywania strategii rozwoju własnego mobilnego baru. 	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
Uczestnik określa zasady budowania marki i relacji biznesowych	<ul style="list-style-type: none"> • definiuje elementy spójnej identyfikacji wizualnej i komunikacyjnej marki, • opisuje działania w mediach społecznościowych wspierające promocję, • wyjaśnia znaczenie współpracy z partnerami branżowymi i influencerami 	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Program szkolenia obejmuje wszystkie kluczowe elementy związane z pracą mobilnego barmana, łącząc teorię z praktycznymi ćwiczeniami, co pozwoli uczestnikom na pełne zrozumienie i opanowanie wymaganego zakresu umiejętności.

Program przewiduje 22 godz/dyd szkolenia (teoria 13 godz + praktyka 8 godz) + 1 godz/dyd egzaminu. 1 godz dyd to 45min. Podczas szkolenia przewidziane są przerwy, które nie wliczają się w czas trwania usługi.

MODUŁ 1 – Marketing i budowanie marki (teoria 6 godz/dyd + praktyka 4 godz/dyd)

1. Podstawy marketingu w usługach mobilnych

- Specyfika rynku eventowego i gastronomicznego.
- Identyfikacja grupy docelowej (B2C i B2B).
- Tworzenie persony klienta.

2. Marka i wizerunek

- Budowanie marki osobistej i firmowej.
- Logo, kolory, styl komunikacji.
- Social media jako główne narzędzie promocji (Instagram, TikTok, Facebook, LinkedIn).
- Case study – najlepsze praktyki marketingowe w branży.

3. Content marketing i promocja

- Tworzenie treści przyciągających klientów.
- Zdjęcia i wideo w marketingu barmańskim.
- Współpraca z influencerami i partnerami biznesowymi.

Warsztaty praktyczne:

- Opracowanie przykładowej kampanii social media dla mobilnego baru.

MODUŁ 2 – Sprzedaż i obsługa klienta (teoria 7 godz/dyd + praktyka 4 godz/dyd)

1. Techniki sprzedaży w mobilnym barmaństwie

- Sprzedaż usług eventowych – jak rozmawiać z klientem indywidualnym, a jak z firmą.

- Negocjacje cenowe i budowanie wartości oferty.
- Psychologia sprzedaży i język korzyści.

2. Obsługa klienta

- Profesjonalna komunikacja i etykieta.
- Radzenie sobie z trudnym klientem.
- Budowanie relacji długoterminowych (lojalność, polecenia).

3. Oferta i cennik

- Tworzenie pakietów sprzedażowych (np. wesele, event firmowy, impreza VIP).
- Cross-selling i up-selling w usługach barmańskich.

Warsztaty praktyczne:

- Symulacje sprzedażowe: rozmowa z klientem indywidualnym i biznesowym.
- Tworzenie własnej oferty sprzedażowej z podziałem na pakiety.

Walidacja (1 godz/dyd)

Walidacja szkolenia - metoda test teoretyczny składający się z pytań jednokrotnego wyboru + pytania otwarte. Czas walidacji 1 godz/dyd

Test został opracowany i będzie sprawdzany przez osobę walidującą. Osoba prowadząca szkolenie rozdaje test Uczestnikom na koniec szkolenia po czym przekazuje uzupełnione testy (w ciągu 3 dni roboczych) dla osoby walidującej w celu sprawdzenia.

Metody prowadzenia zajęć:

- **Wykład interaktywny** – przekazywanie wiedzy teoretycznej z elementami dyskusji i pytań do uczestników.
- **Studium przypadku (case study)** – analiza rzeczywistych przykładów działalności mobilnych barów i wyzwań biznesowych.
- **Warsztaty praktyczne** – ćwiczenia z kalkulacji kosztów, tworzenia karty cocktaili oraz przygotowania oferty.
- **Symulacje i odgrywanie ról** – praktyczne ćwiczenia w prowadzeniu rozmów sprzedażowych i prezentacji oferty.
- **Praca w grupach i burza mózgów** – wspólne opracowywanie pomysłów na marketing i ofertę.
- **Prezentacje uczestników** – przygotowanie i przedstawienie własnej oferty lub planu marketingowego.
- **Feedback i omówienie** – indywidualne i grupowe omówienie efektów pracy i podsumowanie.

Szkolenie kończy się uzyskaniem Zaświadczenia o ukończeniu udziału w usłudze rozwojowej. Zaświadczenie zawiera suplement z informacjami dot. osiągniętych efektów uczenia się.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 MODUŁ 1 – Marketing i budowanie marki - teoria	Tomasz Kołodziejczyk	27-06-2026	08:00	10:15	02:15
2 z 11 Przerwa	Tomasz Kołodziejczyk	27-06-2026	10:15	10:30	00:15
3 z 11 MODUŁ 1 – Marketing i budowanie marki - teoria	Tomasz Kołodziejczyk	27-06-2026	10:30	12:45	02:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 11 Przerwa	Tomasz Kołodziejczyk	27-06-2026	12:45	13:00	00:15
5 z 11 MODUŁ 1 – Marketing i budowanie marki - praktyka	Tomasz Kołodziejczyk	27-06-2026	13:00	17:00	04:00
6 z 11 MODUŁ 2 – Sprzedaż i obsługa klienta - teoria	Tomasz Kołodziejczyk	28-06-2026	08:00	10:00	02:00
7 z 11 Przerwa	Tomasz Kołodziejczyk	28-06-2026	10:00	10:15	00:15
8 z 11 MODUŁ 2 – Sprzedaż i obsługa klienta - teoria	Tomasz Kołodziejczyk	28-06-2026	10:15	12:30	02:15
9 z 11 Przerwa	Tomasz Kołodziejczyk	28-06-2026	12:30	13:00	00:30
10 z 11 MODUŁ 2 – Sprzedaż i obsługa klienta - praktyka	Tomasz Kołodziejczyk	28-06-2026	13:00	16:00	03:00
11 z 11 Walidacja: test teoretyczny	-	28-06-2026	16:00	16:45	00:45

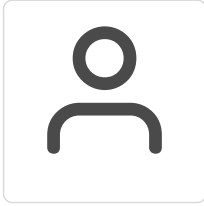
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 500,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	204,55 PLN
Koszt osobogodziny netto	204,55 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Kołodziejczyk

Menager gastronomi, od 11 lat prowadzi klub „Mewa Towarzyska” w Sopocie. Dodatkowo od prawie pięciu lat współpracuje z Fundacją VCC jako egzaminator w dziedzinie „Serwis napojów mieszanych i alkoholi” oraz „Serwis napojów kawowych”. Od 2009 członek Stowarzyszenia Polskich Barmanów, brał udział w konkursach barmańskich w stylu klasycznym. Największym sukcesem było zajęcie 3miejsca w 1 rundzie polskich eliminacji do mistrzostw świata. Od początku kariery brał udział w licznych szkoleniach alkoholowych marek takich jak Finlandia, Jack Daniels, Jim Beam, Ballantine’s, The Glenlivet, Mumm Champagne, Beefeater Gin, Jameson Whiskey, Żołądkowa Gorzka, Wyborowa, Ostoya, Havana Club. Posiada doświadczenie zawodowe nie krótsze niż 5 lat przed publikacją usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały potrzebne do realizacji szkolenia zapewnia organizator. Uczestnik w ramach materiałów merytorycznych otrzyma skrypt z miejscem na notatki i długopis.

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych warunkiem uczestnictwa w szkoleniach jest założenie przez Uczestnika konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz spełnienie warunków, które są przedstawione przez danego Operatora, do którego składane są dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowej.

Informacje dodatkowe

Szkolenie zw z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień z dnia 20 grudnia 2013

Warunkiem ukończenia szkolenia (a zarazem otrzymania zaświadczenia o ukończeniu) jest frekwencja na poziomie minimum 80%..Dostawca usługi codziennie prowadzi listę obecności. Uczestnik szkolenia codziennie potwierdza swoją obecność na liście .

Czas trwania usługi podany jest w godz dyd. 1 godz/dyd = 45min

Usługa kończy się również uzyskaniem Zaświadczenia o ukończeniu udziału w usłudze rozwojowej

Adres

ul. 11 Listopada 23
08-110 Siedlce
woj. mazowieckie

Czarny Krawat Pub&Music Club, ul. 11 listopada 23, 08-110 Siedlce

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



MARTA SZEFLER

E-mail marta.szepler@smartszkolenia.pl

Telefon (+48) 666 610 564