



Błyskotliwa Kariera Wedding Plannera

Numer usługi 2026/04/15/203338/3490312

5 790,00 PLN brutto

5 790,00 PLN netto

180,94 PLN brutto/h

180,94 PLN netto/h

128,21 PLN cena rynkowa ⓘ

SPINKI SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,8 / 5

4 oceny

- 📍 Potok Wielki
- 🏢 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 🕒 32:00 h
- 📅 27.07.2026 do 30.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Edukacja

Grupa docelowa usługi

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. 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

20-07-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

32

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

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 1 – FUNDAMENTY ZAWODU I NOWOCZESNE OBLCZE BRANŻY

„Wejź 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 stworzyć 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.

🎓 FINAŁ – 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 pozycji harmonogramu: 19

Przedmiot / temat	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	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	Karina Ciosk-Komorowska	30-07-2026	10:00	11:30	01:30
13 z 19 AI i nowe technologie w pracy wedding planner	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	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
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
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 kształcą 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 plannerera.



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

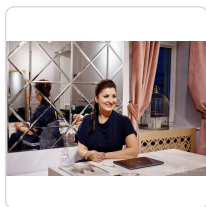
Szkolenie organizowane jest w Potocki Dwór, obiekcie hotelowym łączącym komfortowe zaplecze noclegowe z restauracją oraz profesjonalnie wyposażoną salą szkoleniową. Miejsce zapewnia odpowiednie warunki do pracy szkoleniowej, sprzyjające koncentracji, komfortowi uczestników oraz realizacji zajęć wykładowo-warsztatowych. 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