



SZKOLENIE MANAGER OBIEKTU WESELNEGO

Numer usługi 2026/04/21/170161/3502594

2 532,00 PLN brutto
2 058,54 PLN netto
158,25 PLN brutto/h
128,66 PLN netto/h
214,81 PLN cena rynkowa ⓘ

Akademia

Gastronomii EDYTA

OKROJ-

WIERZBICKA

★★★★★ 4,9 / 5

12 ocen

📍 Sopot

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 16:00 h

📅 09.11.2026 do 10.11.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do właścicieli i menedżerów sal weselnych oraz obiektów organizujących przyjęcia okolicznościowe, a także do osób przygotowujących się do pracy na stanowisku związanym z zarządzaniem i organizacją wesel. Adresatami są osoby odpowiedzialne za sprzedaż, planowanie oraz koordynację realizacji przyjęć ślubnych.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	23
Data zakończenia rekrutacji	02-11-2026
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

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestnika do samodzielnego planowania, organizowania i nadzorowania przyjęć weselnych. Uczestnik zdobędzie wiedzę i umiejętności w zakresie tworzenia i prezentacji ofert sprzedażowych,

zarządzania kosztami operacyjnymi, komunikacji z klientem i podwykonawcami oraz stosowania obowiązujących norm prawnych i aktualnych trendów rynkowych w branży weselnej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik projektuje ofertę usług weselnych zgodnie z oczekiwaniami klienta i trendami rynkowymi	analizuje ankietę oczekiwań klienta,	Test teoretyczny
	dobiera odpowiednią strukturę oferty,	Test teoretyczny
	uzasadnia wybór elementów oferty,	Test teoretyczny
	modyfikuje ofertę zgodnie z potrzebami klienta	Test teoretyczny
Organizuje przebieg przyjęcia weselnego w formie scenariusza i agendy	opracowuje scenariusz wydarzenia,	Test teoretyczny
	planuje logistykę i rozmieszczenie elementów uroczystości,	Test teoretyczny
	wskazuje role wykonawców,	Test teoretyczny
	uwzględnia śluby plenerowe i międzynarodowe	Test teoretyczny
Kalkuluje koszty operacyjne i ustala ceny usług	wykonuje kalkulację food cost i kosztów personelu,	Test teoretyczny
	analizuje rentowność oferty,	Test teoretyczny
	stosuje zasady ustalania ceny sprzedaży,	Test teoretyczny
	identyfikuje koszty nierentowne	Test teoretyczny
Opracowuje strategię sprzedaży usług weselnych	przygotowuje ofertę handlową i mailing,	Test teoretyczny
	planuje działania promocyjne,	Test teoretyczny
	stosuje zasady konkurencyjności	Test teoretyczny
Przygotowuje dokumentację formalną związaną z organizacją przyjęcia weselnego	wypełnia wzór umowy z klientem,	Test teoretyczny
	tworzy regulamin współpracy z podwykonawcami,	Test teoretyczny
	dokumentuje opłaty licencyjne,	Test teoretyczny
	kontroluje kompletność dokumentacji	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Ocenia ryzyka i sytuacje kryzysowe w trakcie organizacji wesela	wskazuje możliwe problemy organizacyjne,	Test teoretyczny
	planuje działania naprawcze,	Test teoretyczny
	opracowuje procedurę rozpatrywania reklamacji,	Test teoretyczny
	uzasadnia proponowane rozwiązania	Test teoretyczny

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

SZKOLENIE MANAGER OBIEKTU WESELNEGO

GRUPA DOCELOWA: Szkolenie skierowane jest do właścicieli i menedżerów sal weselnych oraz obiektów organizujących przyjęcia okolicznościowe, a także do osób przygotowujących się do pracy na stanowisku związanym z zarządzaniem i organizacją wesel. Adresatami są osoby odpowiedzialne za sprzedaż, planowanie oraz koordynację realizacji przyjęć ślubnych.

WARUNKI ORGANIZACYJNE: szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnej, w sali szkoleniowej wyposażonej w miejsca siedzące (krzesło i stolik) dla każdego uczestnika. Każdy uczestnik otrzymuje komplet materiałów szkoleniowych w formie drukowanej. Maksymalna liczba uczestników: 23 osoby. Zajęcia odbywają się w jednej grupie, bez podziału na podgrupy.

TRYB REALIZACJI I CZAS TRWANIA: szkolenia prowadzone jest w trybie godzin zegarowych (60 minut). Łączny czas trwania: **16 godzin** (2 dni po 8 godzin). Podział godzin: **16 godzin teoretycznych** (szkolenie ma formę wykładów z elementami dyskusji, analizy przypadków i ćwiczeń koncepcyjnych). Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

Dzień I / 09:00 - 17:00 / 8h

- Oczekiwania Par Młodych wobec organizatorów
- Ankieta oczekiwań Pary Młodej
- Przygotowanie atrakcyjnej i indywidualnej oferty weselnej
- Umowa na organizację przyjęcia ślubnego
- Procedura dokumentacji i opłat za odtwarzanie muzyki
- Regulamin współpracy sali weselnej z parą młodą i wykonawcami
- Scenariusz i agenda uroczystości weselnej
- Plan ślubu plenerowego i sali weselnej
- Wybór i dostosowanie menu oraz form serwowania
- Rozwiązywanie sytuacji kryzysowych
- Formy serwowania i rozliczania alkoholu
- Rozliczenie przyjęcia i rozwiązywanie reklamacji
- Analiza rynku i określenie klienta docelowego
- Zasady konkurencji i sposoby wyróżnienia się na rynku
- Niezbędne materiały sprzedażowe – jak je przygotować
- Zasady komponowania oferty handlowej
- Normy prawne i kluczowe informacje w ofercie weselnej
- Prawidłowa prezentacja oferty – układ, prezentacja ceny, triki sprzedażowe
- Dostosowanie oferty do potrzeb i preferencji klientów
- Przygotowanie mailingu – układ, treść, grafiki i odnośniki
- Copywriting oferty sprzedażowej – perswazja i argumentacja

Dzień II / 09:00 - 17:00 / 8h

- Pierwsze spotkanie – checklista materiałów sprzedażowych
- FAQ – narzędzie zamykające sprzedaż
- Budowanie rachunku – skuteczne techniki sprzedaży
- Śluby plenerowe (cywilne, humanistyczne)
- Wesele międzynarodowe – pułapki i możliwości
- Wybór i dostosowanie tematu przewodniego wesela
- Dodatkowe eventy weselne (kolacja przedweselna, poprawiny)
- Trendy i nowości w organizacji wesel
- Rozrywka – nowoczesne rozwiązania
- Analiza kosztów lokalu gastronomicznego
- Określenie minimalnego i oczekiwanego obrotu
- Sposób na wyróżnienie się na rynku – zasady konkurencyjności
- Kalkulacja surowca (food cost)
- Kalkulacja kosztów personelu
- Określenie kosztów operacyjnych
- Określenie produktów rentownych oraz nierentownych
- Zarządzanie produkcją i eliminacja strat produkcyjnych
- Zasady ustalania ceny sprzedaży
- Rodzaje skutecznych promocji
- Statystyka sprzedaży – tworzenie kalendarza promocji
- Wewnętrzny test wiedzy

WALIDACJA EFEKTÓW UCZENIA SIĘ:

- Metoda walidacji: test teoretyczny przeprowadzony po ukończeniu szkolenia.
- Forma: test pisemny zawierający pytania zamknięte i otwarte, obejmujące wszystkie efekty uczenia się określone w karcie usługi.
- Organizacja: test odbywa się w sali szkoleniowej, w której przeprowadzone było szkolenia; czas trwania 30 minut; praca samodzielna, bez pomocy materiałów.

Z przyczyn niezależnych od Wykonawcy (np. losowych) harmonogram szkolenia może zostać nieznacznie zmieniony. Wszystkie informacje dostępne w jednostce szkolącej zostaną przekazane Operatorowi.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 532,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 058,54 PLN
Koszt osobogodziny brutto	158,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	128,66 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Martyna Baran

Specjalizacja:

Zarządzanie obiektami weselnymi

Prowadzi szkolenia: Manager Obiektu Weselnego, Manager Cateringu, Event Manager, Szkolenie Kelnerskie

Osoba prowadząca zajęcia spełnia warunek: doświadczenie zawodowe i kwalifikacje w zakresie powierzonych zadań zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w BUR.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają komplet materiałów w formie drukowanej, opracowanych przez ekspertów i trenerów Akademii Gastronomii. Materiały zawierają treści wykładowe, ćwiczenia i szablony do pracy własnej. Materiały są dostosowane do realiów branży gastronomicznej i umożliwiają samodzielne wdrażanie wiedzy po zakończeniu szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie jest otwarte - mogą zapisać się wszyscy zainteresowani.

Szkolenie będzie realizowane po zgłoszeniu się minimum 8 osób, maksymalna liczba uczestników to 23. Obowiązuje kolejność zgłoszeń.

Informacje dodatkowe

Cena usługi podana jest w wartości netto. Do ceny doliczany jest podatek VAT 23%.

W przypadku finansowania usługi w co najmniej 70% ze środków publicznych, usługa korzysta ze zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. b ustawy o VAT.

Adres

ul. Władysława Broniewskiego 10

81-841 Sopot

woj. pomorskie

Akademia Gastronomii mieści się w Sopocie przy ul. Broniewskiego 10. Zajęcia odbywają się w komfortowej, nowocześnie urządzonej sali szkoleniowej, przystosowanej do prowadzenia szkoleń stacjonarnych. Miejsce zapewnia odpowiednie warunki do pracy i nauki, z pełnym zapleczem sanitarnym i socjalnym. Obiekt znajduje się w dogodnej lokalizacji z łatwym dostępem komunikacją miejską.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Kurt

E-mail biuro@agastromii.pl

Telefon (+48) 571 515 558