



## SZKOLENIE ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ

Numer usługi 2026/04/21/170161/3502761

1 770,00 PLN brutto

1 439,02 PLN netto

221,25 PLN brutto/h

179,88 PLN netto/h

161,11 PLN cena rynkowa ⓘ

Akademia  
Gastronomii EDYTA  
OKROJ-  
WIERZBICKA

★★★★★ 4,9 / 5

12 ocen

📍 Sopot / stacjonarna

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 07.12.2026 do 07.12.2026

## Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Gastronomia

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do właścicieli, managerów i kierowników lokali gastronomicznych, a także do osób odpowiedzialnych za sprzedaż i rozwój oferty w gastronomii. Skierowane również do wszystkich zainteresowanych zwiększeniem efektywności sprzedaży w branży HoReCa.

Usługa adresowana jest również do uczestników projektu "Kierunek - Rozwój". Uczestnicy projektu "Kierunek - Rozwój" z województwa kujawsko-pomorskiego, zgłoszeni przez Wojewódzki Urząd Pracy w Toruniu mogą skorzystać z usługi bezpłatnie w ramach bonów elektronicznych

Dodatkowo Osoby mieszkające lub pracujące na terenie województwa pomorskiego (m.in. Gdańsk, Gdynia, Sopot, powiaty: gdański, kartuski, pucki, nowodworski, wejherowski) mogą skorzystać z dofinansowania w ramach projektu WEKTOR realizowanego przez Agencję Rozwoju Pomorza.

Minimalna liczba uczestników

8

Maksymalna liczba uczestników

23

Data zakończenia rekrutacji

01-12-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

8

# Cel

## Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego analizowania, planowania i wdrażania skutecznych działań sprzedażowych w gastronomii, z wykorzystaniem narzędzi analitycznych, technik sprzedażowych oraz metod inżynierii menu, co pozwala na zwiększenie efektywności sprzedaży, poprawę rentowności oferty i rozwój kompetencji kadry zarządzającej sprzedażą.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik analizuje dane sprzedażowe w gastronomii w celu identyfikacji obszarów wymagających poprawy.	rozdzieli rodzaje raportów sprzedażowych i wskazuje ich zastosowanie,	Test teoretyczny
	interpretuje wskaźniki efektywności sprzedaży,	Test teoretyczny
	ocenia skuteczność działań sprzedażowych na podstawie analizy danych,	Test teoretyczny
	identyfikuje produkty rentowne i nierentowne na podstawie danych liczbowych.	Test teoretyczny
Planuje działania sprzedażowe z zastosowaniem technik inżynierii menu i analizy BCG.	klasyfikuje pozycje menu w macierzy BCG,	Test teoretyczny
	określa czynniki wpływające na rentowność produktów,	Test teoretyczny
	uzasadnia decyzje dotyczące zmian w ofercie na podstawie analizy danych,	Test teoretyczny
	projektuje zmiany w menu zwiększające efektywność sprzedaży.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Projektuje rozwiązania zwiększające wartość rachunku klienta z zastosowaniem technik sprzedażowych.	charakteryzuje techniki up-sellingu i cross-sellingu,	Test teoretyczny
	wskazuje elementy skutecznej prezentacji oferty,	Test teoretyczny
	analizuje wpływ standaryzacji obsługi na efektywność sprzedaży,	Test teoretyczny
	ocenia skuteczność różnych programów lojalnościowych.	Test teoretyczny
Organizuje system motywacyjny i szkoleniowy dla personelu sprzedażowego w gastronomii.	planuje działania szkoleniowe wspierające sprzedaż,	Test teoretyczny
	charakteryzuje skuteczne systemy motywacyjne dla pracowników,	Test teoretyczny
	uzasadnia znaczenie rozwoju kompetencji sprzedażowych w zespole,	Test teoretyczny
	ocenia wpływ motywacji na wyniki sprzedaży.	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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

# Program

## SZKOLENIE ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ

**GRUPA DOCELOWA:** szkolenie skierowane jest do właścicieli, managerów i kierowników lokali gastronomicznych, a także do osób odpowiedzialnych za sprzedaż i rozwój oferty w gastronomii. Skierowane również do wszystkich zainteresowanych zwiększeniem efektywności sprzedaży w branży HoReCa.

**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: **8 godzin** (1 dzień, 8 godzin). Podział godzin: **8 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

- Sprzedaż w gastronomii – przeprowadzenie samodzielnego audytu
- Psychologia sprzedaży w praktyce
- Analiza danych sprzedażowych – rodzaje raportów z omówieniem
- Analiza efektywności – wnioski, obszary do poprawy, programy naprawcze
- Opracowanie planu działania w różnych wariantach
- Statystyka sprzedaży – znaczenie i zastosowanie
- Określenie produktów rentownych oraz nierentownych
- Analiza menu i macierz BCG
- Kształtowanie cen sprzedaży i inżynieria menu
- Prawidłowa prezentacja oferty – układ, prezentacja ceny, triki sprzedażowe
- Gastrofizyka w praktyce – zastosowanie czynników zewnętrznych w sprzedaży
- Programy lojalnościowe – mechanizmy i zasady tworzenia
- Budowanie rachunku – skuteczne techniki sprzedaży
- Up-selling i cross-selling w praktyce
- Standaryzacja obsługi jako kluczowy czynnik powiększania rachunku
- Szkolenie personelu sprzedażowego
- Systemy motywacyjne dla personelu – gotowe rozwiązania
- Wewnętrzny test teoretyczny

### 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 przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	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	1 770,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 439,02 PLN
Koszt osobogodziny brutto	221,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	179,88 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Jakub Walentowski

Specjalizacja:

Zarządzanie sprzedażą

Prowadzi szkolenia: Zarządzanie Sprzedażą, Sprzedaż Sugerowana, Standaryzacja Sali Pracy i Baru.

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](mailto:biuro@agastromii.pl)

**Telefon** (+48) 571 515 558