

**SZKOLENIE EVENT MANAGER**

Numer usługi 2026/04/27/170161/3515106

2 632,00 PLN brutto

2 139,84 PLN netto

164,50 PLN brutto/h

133,74 PLN netto/h

161,11 PLN cena rynkowa ⓘ

Akademia
Gastronomii EDYTA
OKROJ-
WIERZBICKA

📍 Sopot / stacjonarna

👤 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 4,9 / 5

🕒 16 h

12 ocen

📅 29.10.2026 do 30.10.2026

Informacje podstawowe

| | |
|--|---|
| Kategoria | Inne / Gastronomia |
| Grupa docelowa usługi | Grupą docelową szkolenia są obecni i przyszli event managerowie, pracownicy działów sprzedaży, marketingu i organizacji wydarzeń, a także właściciele firm gastronomicznych i obiektów eventowych, hoteli, którzy chcą zdobyć lub rozwinąć praktyczne umiejętności w zakresie planowania, sprzedaży i zarządzania eventami. Szklenie otwarte jest również dla osób z innych branż zainteresowanych rozwojem kompetencji w tym obszarze. |
| Minimalna liczba uczestników | 8 |
| Maksymalna liczba uczestników | 23 |
| Data zakończenia rekrutacji | 22-10-2026 |
| 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

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego planowania, organizacji i zarządzania eventami, w tym efektywnego budżetowania, sprzedaży, negocjacji oraz kontroli kosztów gastronomicznych. Po ukończeniu kursu uczestnik będzie potrafił tworzyć oferty, zarządzać zespołem i komunikacją oraz radzić sobie z sytuacjami kryzysowymi podczas wydarzeń.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|--|------------------|
| Uczestnik planuje i analizuje grupy docelowe oraz potrzeby klientów eventowych. | definiuje typy grup docelowych klientów korporacyjnych i prywatnych, | Test teoretyczny |
| | charakteryzuje potrzeby poszczególnych grup klientów, | Test teoretyczny |
| | uzasadnia dobór strategii marketingowej dla wybranych grup docelowych. | Test teoretyczny |
| | tworzy cele sprzedażowe na podstawie danych analitycznych, | Test teoretyczny |
| Projektuje roczne i kwartalne plany sprzedażowe oraz budżetowe wydarzeń. | planuje budżet kwartalny z uwzględnieniem kosztów i przychodów, | Test teoretyczny |
| | kontroluje odchylenia budżetowe i uzasadnia ich przyczyny. | Test teoretyczny |
| Oblicza i kontroluje koszty eventów, w tym gastronomii i open barów. | kalkuluje koszty eventów na podstawie elementów składowych, | Test teoretyczny |
| | monitoruje koszty food & beverage i identyfikuje źródła strat, | Test teoretyczny |
| | ocenia rozliczenie open barów pod kątem efektywności i kontroli konsumpcji. | Test teoretyczny |
| Projektuje ofertę handlową i personalizuje usługi eventowe dla różnych klientów. | tworzy pakiety ofertowe dopasowane do specyfiki klientów, | Test teoretyczny |
| | uzasadnia wybór elementów personalizacji usług w oparciu o oczekiwania klientów, | Test teoretyczny |
| | stosuje zasady storytellingu do kreowania atrakcyjnych wydarzeń. | Test teoretyczny |

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|--|------------------|
| Organizuje proces komunikacji i zarządza zespołem podczas realizacji eventu. | ustala harmonogramy i przydziela zadania zespołowi, | Test teoretyczny |
| | projektuje mapę komunikacji pomiędzy działami, | Test teoretyczny |
| | stosuje narzędzia organizacyjne (checklisty, scenariusze) do efektywnej realizacji eventu. | Test teoretyczny |
| Monitoruje i reaguje na sytuacje kryzysowe w trakcie eventów. | identyfikuje potencjalne ryzyka i opisuje procedury zarządzania kryzysowego, | Test teoretyczny |
| | planuje działania naprawcze w sytuacjach nieprzewidzianych, | Test teoretyczny |
| | ocenia efektywność zastosowanych rozwiązań kryzysowych. | 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

GRUPA DOCELOWA: Szkolenie jest skierowane do osób planujących rozwój kariery w branży eventowej, w tym menedżerów eventów, koordynatorów projektów, pracowników działów sprzedaży i marketingu w firmach organizujących wydarzenia, a także przedsiębiorców i freelancerów odpowiedzialnych za kompleksową organizację eventów korporacyjnych i prywatnych. Kurs jest również odpowiedni dla osób chcących zdobyć praktyczne kompetencje w zakresie planowania, zarządzania budżetem i realizacji wydarzeń.

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

- Identyfikacja grup docelowych – analiza potrzeb klientów korporacyjnych i prywatnych
- Dywersyfikacja przychodów – opracowanie różnych źródeł dochodów z eventów
- Planowanie roczne – wyznaczanie celów sprzedażowych i strategii na cały rok
- Planowanie budżetu kwartalnego – krótkoterminowe cele i kontrola kosztów
- Ustalanie celów sprzedażowych na podstawie danych – praca na realnych liczbach, nie intuicji
- Kalkulacja kosztów eventów – jak obliczać wszystkie elementy i planować zysk
- Analiza wyników sprzedaży – jak wyciągać wnioski i dostosowywać ofertę
- Food & beverage cost – jak kontrolować koszty gastronomii i unikać strat
- Projektowanie zysku z eventu – planowanie rentowności już na etapie oferty
- Receptura finansowa vs rzeczywisty koszt – porównanie założeń z wykonaniem, analiza odchyleń i przyczyn strat
- Rozliczenie open barów – jak kontrolować koszty napojów i efektywnie zarządzać rozliczeniem konsumpcji

Dzień II / 09:00 - 17:00 / 8h

- Tworzenie oferty handlowej – gotowe pakiety dla różnych grup klientów
- Personalizacja usług – jak spełniać indywidualne oczekiwania gości
- story telling – kreowanie wyobrażenia o wymarzonej ewencji
- Kluczowe zapisy w umowach – co musi się znaleźć, by uniknąć problemów prawnych
- Rozwój sprzedaży – praktyczne techniki cross-sellingu i upsellingu
- Ścieżka kontaktu – czyli jak zwiększyć sprzedaż przez budowanie relacji
- Negocjacje z dostawcami – jak uzyskać lepsze warunki i oszczędzać
- Ankiety oczekiwań i brief dla zespołu – jak zebrać informacje od klienta i przekazać je do realizacji
- Ustalanie zadań i harmonogramów – czytelna agenda dla całego zespołu
- Mapa komunikacji – jak usprawnić przepływ informacji między działami
- Praktyczne narzędzia organizacyjne – szablony, checklisty, scenariusze wydarzeń
- Zarządzanie kryzysowe – jak reagować na nieprzewidziane sytuacje podczas eventu
- Test wiedzy wewnętrzny

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 | 2 632,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 2 139,84 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 164,50 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 133,74 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) 780 760 240