



## SZKOLENIE: Mobilny barman jako przedsiębiorca – rozwój i marketing biznesu.

Numer usługi 2026/04/28/51136/3518301

4 280,00 PLN brutto  
4 280,00 PLN netto  
214,00 PLN brutto/h  
214,00 PLN netto/h  
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Smart Idea Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

★★★★★ 4,8 / 5

5 440 ocen

📍 Ostrołęka

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 20:00 h

📅 20.06.2026 do 21.06.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Grupa docelowa usługi</b>	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.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	19-06-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	20
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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	definiuje podstawowe pojęcia marketingowe stosowane w usługach eventowych,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wyjaśnia różnice między marketingiem tradycyjnym a online,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	opisuje narzędzia promocji dostosowane do różnych grup klientów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje podstawy planowania działań przedsiębiorczych i finansowych	wyjaśnia, jak oblicza się koszty i marżę przy tworzeniu oferty,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	opisuje podział budżetu na koszty stałe i zmienne	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje etapy opracowywania strategii rozwoju własnego mobilnego baru.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik określa zasady budowania marki i relacji biznesowych	definiuje elementy spójnej identyfikacji wizualnej i komunikacyjnej marki,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	opisuje działania w mediach społecznościowych wspierające promocję,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wyjaśnia znaczenie współpracy z partnerami branżowymi i influencerami	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

## 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie 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 20 godz/dyd szkolenia (w tym 1 godz/dyd walidacji). 1 godz dyd to 45min. Podczas szkolenia przewidziane są przerwy, które nie wliczają się w czas trwania usługi.

## **MODUŁ 1 – Marketing i budowanie marki**

### **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 – Przedsiębiorczość i rozwój biznesu**

### **1. Podstawy przedsiębiorczości**

- Struktura i forma prawna działalności (jednoosobowa, spółka).
- Kwestie podatkowe i prawne w branży eventowej.
- Współpraca z podwykonawcami i dostawcami.

### **2. Planowanie finansowe i rozwój**

- Kalkulacja kosztów i marży.
- Budżetowanie usług i eventów.
- Plan rozwoju biznesu – skalowanie mobilnego baru.

### **3. Networking i współpraca**

- Jak budować sieć kontaktów w branży eventowej.
- Partnerstwa z lokalami, firmami eventowymi, wedding plannerami.
- Tworzenie długoterminowej strategii rozwoju.

#### **Warsztaty praktyczne:**

- Opracowanie mini biznesplanu rozwoju własnego mobilnego baru.
- Tworzenie kalendarza działań marketingowo-sprzedażowych na 6 miesięcy.

#### **Walidacja**

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: 15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 15</b> Podstawy marketingu w usługach mobilnych	Tomasz Kołodziejczyk	20-06-2026	09:00	11:15	02:15
<b>2 z 15</b> Przerwa	Tomasz Kołodziejczyk	20-06-2026	11:15	11:30	00:15
<b>3 z 15</b> Marka i wizerunek	Tomasz Kołodziejczyk	20-06-2026	11:30	13:00	01:30
<b>4 z 15</b> Content marketing i promocja	Tomasz Kołodziejczyk	20-06-2026	13:00	13:45	00:45
<b>5 z 15</b> Przerwa	Tomasz Kołodziejczyk	20-06-2026	13:45	14:00	00:15
<b>6 z 15</b> Content marketing i promocja	Tomasz Kołodziejczyk	20-06-2026	14:00	14:45	00:45
<b>7 z 15</b> Warsztaty praktyczne	Tomasz Kołodziejczyk	20-06-2026	14:45	17:00	02:15
<b>8 z 15</b> Podstawy przedsiębiorczości	Tomasz Kołodziejczyk	21-06-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 15 Planowanie finansowe i rozwój	Tomasz Kołodziejczyk	21-06-2026	10:30	11:15	00:45
10 z 15 Przerwa	Tomasz Kołodziejczyk	21-06-2026	11:15	11:30	00:15
11 z 15 Planowanie finansowe i rozwój	Tomasz Kołodziejczyk	21-06-2026	11:30	12:15	00:45
12 z 15 Networking i współpraca	Tomasz Kołodziejczyk	21-06-2026	12:15	13:45	01:30
13 z 15 Przerwa	Tomasz Kołodziejczyk	21-06-2026	13:45	14:00	00:15
14 z 15 Warsztaty praktyczne	Tomasz Kołodziejczyk	21-06-2026	14:00	16:15	02:15
15 z 15 Walidacja (test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie)	-	21-06-2026	16:15	17:00	00:45

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	4 280,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	4 280,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	214,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	214,00 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

Ostrołęka

Ostrołęka

woj. mazowieckie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

- Wi-fi

## Kontakt



**Izabela Stankiewicz**

**E-mail** [izabela.stankiewicz@smartszkolenia.pl](mailto:izabela.stankiewicz@smartszkolenia.pl)

**Telefon** (+48) 730 035 395