



Karolina Kolańska-  
Sułkowska Twoje  
Gastro

★★★★★ 4,7 / 5

47 ocen

## Szkolenie Sprzedaż i Organizacja Imprez Okolicznościowych

Numer usługi 2026/05/08/148235/3547110

📍 Wrocław

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 23.06.2026 do 24.06.2026

2 136,00 PLN brutto

2 136,00 PLN netto

133,50 PLN brutto/h

133,50 PLN netto/h

214,81 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

|  |   |
|--|---|
| <b>Kategoria</b>                       | Inne / Gastronomia  |
| <b>Identyfikatory projektów</b>        | Kierunek - Rozwój   |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | Szkolenie skierowane jest do osób pracujących w branży gastronomicznej i hotelarskiej, odpowiedzialnych za sprzedaż, organizację i realizację imprez okolicznościowych oraz eventów biznesowych. Uczestnikami mogą być właściciele lokali, managerowie, koordynatorzy wydarzeń oraz pracownicy działów sprzedaży i obsługi klienta. Szkolenie dedykowane jest zarówno osobom z doświadczeniem, jak i tym, które chcą rozwinąć kompetencje w tym obszarze. |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 7   |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 16  |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 21-06-2026  |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | stacjonarna   |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych  |

## Cel

### Cel edukacyjny

Uczestnik szkolenia będzie przygotowany do samodzielnego prowadzenia procesu sprzedaży imprez okolicznościowych – od pierwszego kontaktu z klientem, przez przygotowanie dopasowanej oferty, aż po skuteczne domknięcie sprzedaży z uwzględnieniem negocjacji i obrony ceny. Będzie potrafił zaplanować i skoordynować organizację wydarzenia, zarządzać zespołem oraz komunikacją między działami, a także reagować na sytuacje kryzysowe w trakcie realizacji imprezy. Dodatkowo uczestnik nabędzie umiejętność an

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

| Efekty uczenia się  | Kryteria weryfikacji                                  | Metoda walidacji                                      |
|---|---|---|
| Uczestnik charakteryzuje proces sprzedaży imprez okolicznościowych oraz jego etapy. | rozpoznaje etapy procesu sprzedaży                    | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|   | wskazuje właściwe działania na poszczególnych etapach | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Uczestnik rozróżnia typy imprez oraz ich potencjał sprzedażowy i organizacyjny.     | rozpoznaje rodzaje imprez                             | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|   | wskazuje ich cechy charakterystyczne                  | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Uczestnik identyfikuje elementy wpływające na rentowność imprez.                    | rozróżnia podstawowe koszty                           | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|   | wskazuje czynniki wpływające na marżę                 | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Uczestnik zna zasady konstruowania oferty oraz techniki sprzedaży.                  | rozpoznaje elementy oferty                            | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|   | identyfikuje techniki sprzedaży                       | 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 wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

# Program

## DZIEŃ I

### Blok 1: Fundamenty sprzedaży i psychologia gościa

- Sprzedaż imprez jako proces doradczy – rola i odpowiedzialność
- Emocje gościa a decyzje zakupowe
- Profil gościa: biznesowy vs indywidualny
- Typy imprez i ich potencjał sprzedażowy

### Blok 2: Rentowność i analiza biznesowa imprez

- Sezonowość imprez okolicznościowych
- Rentowność: marża vs obrót
- Struktura kosztów:
  - food cost
  - beverage cost
  - koszty osobowe
  - koszty techniczne
- Ocena opłacalności wydarzeń

### Blok 3: Proces sprzedaży krok po kroku

- Pierwszy kontakt z gościem
- Profesjonalna i świadoma sprzedaż
- System sprzedaży Sandlera w gastronomii
- Follow-up – kiedy i jak wracać do klienta

### Blok 4: Oferta, negocjacje i domykanie sprzedaży

- Konstruowanie pakietów ofertowych
- Upselling i cross-selling w imprezach
- Personalizacja oferty
- Najczęstsze pytania i wątpliwości gości
- Obiekcje cenowe i ich obsługa
- Obrona ceny bez obniżania jakości
- Kiedy warto odmówić współpracy

## DZIEŃ II

### Blok 1: Proces organizacyjny i przygotowanie imprezy

- Przekazanie realizacji: sprzedaż → operacja
- Harmonogram przygotowań
- Dokumentacja i ustalenia z gościem
- Kluczowe elementy poprawnej realizacji

### Blok 2: Planowanie i logistyka wydarzenia

- Scenariusz imprezy krok po kroku
- Plan dnia i koordynacja działań
- Układ sali, stołów i bufetów
- Menu i synchronizacja pracy (kuchnia + serwis + technika)

### Blok 3: Zarządzanie zespołem i komunikacja

- Role i odpowiedzialności w zespole
- Briefing przed imprezą
- Współpraca między działami
- Praca pod presją czasu
- Zarządzanie stresem i komunikacją

### Blok 4: Sytuacje kryzysowe i doświadczenie gościa

- Kryzysy w trakcie imprezy (zmiany, opóźnienia)
- Obsługa niezadowolonego gościa
- Problemy techniczne i reagowanie
- Emocje gości jako klucz do sukcesu
- Podsumowanie i wnioski
- Plan wdrożenia po szkoleniu

### Walidacja - test teoretyczny z automatycznie generowanym wynikiem

Czas trwania przerw wliczany jest w czas realizacji usługi, przy czym 1 godzina szkoleniowa odpowiada 1 godzinie zegarowej (60 minut).

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

| Przedmiot / temat  | Typ aktywności | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|----------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 15</b> Blok 1:<br>Fundamenty sprzedaży i psychologia gościa | Zajęcia        | ANNA HRYSZKIEWICZ | 23-06-2026            | 09:00               | 11:00               | 02:00         |
| <b>2 z 15</b> -  | Przerwa        | -                 | 23-06-2026            | 11:00               | 11:15               | 00:15         |
| <b>3 z 15</b> Blok 2:<br>Rentowność i analiza biznesowa imprez     | Zajęcia        | ANNA HRYSZKIEWICZ | 23-06-2026            | 11:15               | 13:00               | 01:45         |
| <b>4 z 15</b> -  | Przerwa        | -                 | 23-06-2026            | 13:00               | 13:30               | 00:30         |
| <b>5 z 15</b> Blok 3:<br>Proces sprzedaży krok po kroku            | Zajęcia        | ANNA HRYSZKIEWICZ | 23-06-2026            | 13:30               | 15:15               | 01:45         |
| <b>6 z 15</b> -  | Przerwa        | -                 | 23-06-2026            | 15:15               | 15:30               | 00:15         |

| Przedmiot / temat  | Typ aktywności | Prowadzący               | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|----------------|--------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>7 z 15</b> Blok 4:<br>Oferta,<br>negocjacje i<br>domykanie<br>sprzedaży         | Zajęcia        | ANNA<br>HRYSZKIEWIC<br>Z | 23-06-2026            | 15:30               | 17:00               | 01:30         |
| <b>8 z 15</b> Blok 1:<br>Proces<br>organizacyjny<br>i<br>przygotowani<br>e imprezy | Zajęcia        | ANNA<br>HRYSZKIEWIC<br>Z | 24-06-2026            | 09:00               | 11:00               | 02:00         |
| <b>9 z 15</b> -  | Przerwa        | -                        | 24-06-2026            | 11:00               | 11:15               | 00:15         |
| <b>10 z 15</b> Blok 2:<br>Planowanie i<br>logistyka<br>wydarzenia                  | Zajęcia        | ANNA<br>HRYSZKIEWIC<br>Z | 24-06-2026            | 11:15               | 13:00               | 01:45         |
| <b>11 z 15</b> -   | Przerwa        | -                        | 24-06-2026            | 13:00               | 13:30               | 00:30         |
| <b>12 z 15</b> Blok 3:<br>Zarządzanie<br>zespołem i<br>komunikacja                 | Zajęcia        | ANNA<br>HRYSZKIEWIC<br>Z | 24-06-2026            | 13:30               | 15:15               | 01:45         |
| <b>13 z 15</b> -   | Przerwa        | -                        | 24-06-2026            | 15:15               | 15:30               | 00:15         |
| <b>14 z 15</b> Blok 4:<br>Sytuacje<br>kryzysowe i<br>doświadczeni<br>e gościa      | Zajęcia        | ANNA<br>HRYSZKIEWIC<br>Z | 24-06-2026            | 15:30               | 16:50               | 01:20         |
| <b>15 z 15</b> -   | Walidacja      | ANNA<br>HRYSZKIEWIC<br>Z | 24-06-2026            | 16:50               | 17:00               | 00:10         |

## Podsumowanie

| Rodzaj godzin                 | Liczba godzin |
|-------------------------------|---------------|
| Suma godzin zegarowych usługi | 16:00         |
| w tym suma godzin zajęć       | 13:50         |
| w tym suma godzin walidacji   | 00:10         |
| w tym suma przerw             | 02:00         |

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Suma godzin dydaktycznych bez przerw

18:30

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny  | Cena         |
|--|--------------|
| <b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>   | 2 136,00 PLN |
| Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży |              |
| <b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>  | 2 136,00 PLN |
| <b>Koszt osobogodziny brutto</b>   | 133,50 PLN   |
| <b>Koszt osobogodziny netto</b>  | 133,50 PLN   |

### Liczba godzin usługi

| Rodzaj godzin                   | Liczba godzin |
|---------------------------------|---------------|
| Liczba godzin zegarowych usługi | 16:00         |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### ANNA HRYSZKIEWICZ

Trenerka i specjalistka z zakresu gastronomii oraz organizacji pracy lokali gastronomicznych. Doświadczenie zawodowe w branży gastronomicznej buduje od ponad dwudziestu lat, pracując zarówno w Polsce, jak i w Wielkiej Brytanii, w dynamicznym środowisku operacyjnym. W ciągu ostatnich 5 lat aktywnie prowadzi szkolenia dla managerów, właścicieli lokali gastronomicznych oraz personelu obsługi. Specjalizuje się w organizacji eventów, bankietów oraz imprez okolicznościowych, gdzie kluczowe znaczenie mają logistyka, organizacja pracy zespołu oraz utrzymanie wysokich standardów obsługi. Posiada doświadczenie w pracy pod presją czasu oraz w zarządzaniu zespołami gastronomicznymi podczas realizacji dużych wydarzeń. Prowadzi szkolenia z zakresu profesjonalnej obsługi gościa, organizacji pracy, komunikacji zespołowej oraz standardów serwisu. W pracy szkoleniowej wykorzystuje praktyczne rozwiązania oparte na wieloletnim doświadczeniu operacyjnym i eventowym. Jej doświadczenie zawodowe jest bezpośrednio związane z tematyką prowadzonych usług rozwojowych. Szkolenia prowadzi w oparciu o praktykę

branżową oraz realne sytuacje występujące w codziennej pracy gastronomii. Głównym celem prowadzonych szkoleń jest zwiększenie efektywności pracy zespołu oraz podniesienie jakości obsługi w lokalach gastronomicznych.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Autorskie materiały w wersji papierowej i elektronicznej
- Certyfikat ukończenia szkolenia
- Narzędzia do sporządzania notatek: notes i długopis

### Warunki uczestnictwa

chęć rozwoju

### Informacje dodatkowe

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" i dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".

## Adres

ul. Powstańców Śląskich 7

53-332 Wrocław

woj. dolnośląskie

Hotel Novotel

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**KAROLINA KOLAŃSKA-SUŁKOWSKA**

**E-mail** kontakt@twojegastro.com

**Telefon** (+48) 690 632 853