



MAKUSZ Magda
Wysocka

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie: Marketing w branży barmańskiej.

Numer usługi 2026/08/14/184263/3746309

- 📍 Warszawa
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📅 stacjonarna
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 24:00 h
- 📅 02.10.2026 do 04.10.2026

3 984,00 PLN brutto
3 984,00 PLN netto
166,00 PLN brutto/h
166,00 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Osoby planujące pracę w mobilnym barmaństwie, barmani chcący rozszerzyć ofertę o obsługę eventów oraz wszyscy zainteresowani marketingiem i sprzedażą usług barmańskich.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	01-10-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
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 i prowadzenia działań marketingowych w zakresie mobilnego barmaństwa. Uczestnik będzie potrafił tworzyć i kalkulować oferty, projektować karty drinków, przygotowywać i prezentować oferty mobilnego baru oraz prowadzenia rozmowy sprzedażowej z klientem, stosując skuteczne techniki promocji w mediach społecznościowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wymienia zasady prowadzenia działalności gospodarczej w mobilnym barmaństwie	wyjaśnia formy działalności gospodarczej oraz ich zalety i wady	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	opisuje podstawowe obowiązki prawne i podatkowe przedsiębiorcy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	definiuje wymogi sanitarne i licencyjne dotyczące sprzedaży alkoholu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	korzysta z metod obliczania beverage cost i marży	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik zarządza kosztami i kalkuluje cenę usług barmańskich	określa koszty surowców oraz pozostałych elementów eventu	Obserwacja w warunkach symulowanych
	przygotowuje kalkulację cenową na podstawie rzeczywistych danych	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik tworzy atrakcyjną i dopasowaną ofertę koktajlową	projektuje kartę cocktaili uwzględniającą różnorodność smaków i trendy	Obserwacja w warunkach symulowanych
	dobiera składniki i komponuje menu pod konkretny typ eventu	Obserwacja w warunkach symulowanych
	formułuje opisy drinków z elementami storytellingu	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik skutecznie promuje i prezentuje mobilny bar oraz prowadzi sprzedaż usług	wykorzystuje narzędzia social media do promocji usług barmańskich	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	przygotowuje i prowadzi prezentację oferty dla klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 24 godz zegarowe usługi, w tym:

- teoria 9 godz.
- praktyka 11 godz.
- przerwy 3 godz.
- 1 godz egzaminu.

Podczas szkolenia przewidziane są przerwy, które wliczają się w czas trwania usługi.

MODUŁ 1 – PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I ZARZĄDZANIE (10 godz.)

1. Wprowadzenie do prowadzenia mobilnego baru (1h teoria)

- Specyfika rynku mobilnego barmaństwa – nisze, sezonowość, segmentacja klientów (eventy prywatne, wesela, eventy firmowe).
- Analiza konkurencji i identyfikacja unikalnych przewag.
- Budowanie marki osobistej barmana.

2. Zarządzanie mobilnym barem – finanse i koszty (1h teoria + 3h praktyka)

Teoria:

- Beverage Cost– definicja, znaczenie, wzory obliczeniowe.
- Kontrola kosztów: straty surowców, overpouring, planowanie zakupów.
- Kalkulacja kosztów eventu – surowce, logistyka, obsługa, amortyzacja sprzętu.
- Marżowanie produktów i ustalanie cen w ofercie.

Praktyka:

- Ćwiczenia z kalkulacji ceny drinka (koszt jednostkowy, narzut, cena końcowa).
- Tworzenie kalkulatora kosztów w Excelu / Google Sheets.

3. Formy działalności gospodarczej i aspekty prawne (2h teoria)

Teoria:

- Przegląd form prawnych (JDG, spółka cywilna, spółka z o.o.) – wady i zalety.
- Wymogi formalne – rejestracja działalności, PKD, ubezpieczenia.
- Aspekty podatkowe – VAT, ryczałt, koszty uzyskania przychodu.
- Przepisy sanitarne i alkoholowe – zezwolenia, licencje, zgody.
- Umowy z klientami i klauzule zabezpieczające.

4. Tworzenie atrakcyjnej oferty cocktailowej (2h teoria + 1h praktyka)

Teoria:

- Dobór menu do rodzaju eventu, budżetu i sezonu.
- Trendy w koktajlach – zero waste, bezalkoholowe alternatywy, personalizowane drinki.
- Psychologia sprzedaży w tworzeniu menu (nazwy drinków, storytelling).

Praktyka:

- Ćwiczenia: projektowanie wstępnej oferty koktajlowej pod konkretny event (np. wesele, event firmowy, urodziny).
- Wybór drinków, surowców, stylu prezentacji.

MODUŁ 2 – MARKETING I SPRZEDAŻ (11 godz.)

5. Marketing usług barmańskich (2h teoria + 1h praktyka)

Teoria:

- Budowanie marki i identyfikacji wizualnej (logo, kolorystyka, strona www).
- Social media w branży eventowej – Instagram, TikTok, Facebook, LinkedIn.
- Tworzenie treści – zdjęcia, rolki, posty, relacje, transmisje live.
- Współpraca z fotografami i organizatorami eventów.
- Promocje i pakiety usług – jak sprzedawać więcej.

Praktyka:

- Ćwiczenia: przygotowanie mini-planu postów na Instagram (tydzień działań promocyjnych).

6. Tworzenie własnej karty cocktaili (1h teoria + 2h praktyka)

Teoria:

- Zasady kompozycji karty: liczba pozycji, różnorodność smaków, układ graficzny.
- Równowaga między klasyką a autorskimi drinkami.
- Elementy storytellingu w menu.

Praktyka:

- Opracowanie pełnej karty koktajlowej (layout + opis drinków) pod wybrany event.

7. Prezentacja oferty mobilnego baru (2h praktyka)

Praktyka:

- Techniki prezentacji usług – struktura rozmowy sprzedażowej.
- Elementy perswazji i storytellingu w sprzedaży.
- Prezentacja oferty w formie mini-pitchu (3–5 minut) przed grupą.

8. Symulacja mini sesji sprzedażowo-prezentacyjnej (2h praktyka)

Praktyka:

- Radzenie sobie z pytaniami i obiekcjami klienta.
- Techniki zamykania sprzedaży.
- Analiza potrzeb klienta na przykładzie briefu.
- Symulacje rozmów z klientami – od pierwszego kontaktu po podpisanie umowy.
- Feedback grupowy i instruktorski.

Walidacja (1h)

Walidacja szkolenia - metoda test teoretyczny składający się z pytań jednokrotnego wyboru + pytania otwarte. Czas walidacji 1 godz zegarowa

Test został opracowany i będzie sprawdzany przez osobę walidującą. Osoba prowadząca szkolenie rozdaje test Uczestnikom na koniec szkolenia.

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.

Sala szkoleniowa będzie wyposażona w stoły i krzesła, projektor multimedialny, tablicę flipchart, materiały dydaktyczne (skrypty dla uczestników, karty do ćwiczeń). Szkolenie podczas praktyki realizowane jest z podziałem na mniejsze zespoły 4–5 osobowe do pracy warsztatowej.

Uczestnicy korzystają z własnych smartfonów, które wykorzystywane są w trakcie zajęć do ćwiczeń praktycznych – m.in. do analizy i śledzenia profili branżowych w mediach społecznościowych oraz oceny przykładów działań marketingowych.

Ze względu na charakter usługi uczestnicy realizują symulacje sprzedażowe i ćwiczenia z obsługi klienta w parach i małych grupach.

Usługa kończy się uzyskaniem Zaświadczenia o ukończeniu udziału w usłudze rozwojowej. Zaświadczenie zawiera suplement z informacjami dot. osiągniętych efektów uczenia się.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 20

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 20 1. Wprowadzenie do prowadzenia mobilnego baru	Zajęcia	Kacper Parchotiuik	02-10-2026	13:00	14:00	01:00
2 z 20 2. Zarządzanie mobilnym barem – finanse i koszty-teoria	Zajęcia	Kacper Parchotiuik	02-10-2026	14:00	15:00	01:00
3 z 20 -	Przerwa	-	02-10-2026	15:00	15:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 20 2. Zarządzanie mobilnym barem – finanse i koszty- praktyka	Zajęcia	Kacper Parchotiuk	02-10-2026	15:30	18:30	03:00
5 z 20 -	Przerwa	-	02-10-2026	18:30	19:00	00:30
6 z 20 3. Formy działalności gospodarczej i aspekty prawne	Zajęcia	Kacper Parchotiuk	02-10-2026	19:00	21:00	02:00
7 z 20 4. Tworzenie atrakcyjnej oferty cocktailowej- teoria	Zajęcia	Kacper Parchotiuk	03-10-2026	08:00	10:00	02:00
8 z 20 4. Tworzenie atrakcyjnej oferty cocktailowej- praktyka	Zajęcia	Kacper Parchotiuk	03-10-2026	10:00	11:00	01:00
9 z 20 -	Przerwa	-	03-10-2026	11:00	11:30	00:30
10 z 20 5. Marketing usług barmańskich- teoria	Zajęcia	Kacper Parchotiuk	03-10-2026	11:30	13:30	02:00
11 z 20 -	Przerwa	-	03-10-2026	13:30	14:00	00:30
12 z 20 5. Marketing usług barmańskich- praktyka	Zajęcia	Kacper Parchotiuk	03-10-2026	14:00	15:00	01:00
13 z 20 6. Tworzenie własnej karty cocktaily- teoria	Zajęcia	Kacper Parchotiuk	03-10-2026	15:00	16:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 20 6. Tworzenie własnej karty cocktailli-praktyka	Zajęcia	Kacper Parchotiuk	04-10-2026	08:00	10:00	02:00
15 z 20 -	Przerwa	-	04-10-2026	10:00	10:30	00:30
16 z 20 7. Prezentacja oferty mobilnego baru	Zajęcia	Kacper Parchotiuk	04-10-2026	10:30	12:30	02:00
17 z 20 8. Symulacja mini sesji sprzedażowo-prezentacyjne j	Zajęcia	Kacper Parchotiuk	04-10-2026	12:30	13:30	01:00
18 z 20 -	Przerwa	-	04-10-2026	13:30	14:00	00:30
19 z 20 8. Symulacja mini sesji sprzedażowo-prezentacyjne j	Zajęcia	Kacper Parchotiuk	04-10-2026	14:00	15:00	01:00
20 z 20 -	Walidacja	-	04-10-2026	15:00	16:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	24:00
w tym suma godzin zajęć	20:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	03:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	28:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 984,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 984,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	166,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	24:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Kacper Parchotiuk

Absolwent Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Barman. W ciągu swojej kariery zawodowej zdobył doświadczenie w różnych obszarach, zaczynając jako Pomocnik Techniczny, Kierownik banku piwnego i Koordynator imprez plenerowych(czerwiec2005 - lipiec 2008). Pracował jako Kierownik projektu w Klubokawiarni Gramofon (grudzień2009 -sierpień 2010). W latach 2010-2018 pełnił funkcję Managera w różnych klubach i restauracjach, takich jak Boolvar Club & Restaurant w Gdyni, Como Polska w Sopocie/Lublinie/Poznaniu oraz Altergastro Group od czerwca 2018 do chwili obecnej. Jako ekspert barmański, aktywnie uczestniczył w organizacji wydarzeń i konkursów, takich jak współpraca z marką TAK TAK i MTV Networks Polska Sp. z o.o. oraz BACARDI-MARTINI POLSKA Sp.z o.o. Współpracował także z marką Tyskie, Arcelor Mittal. Zorganizował ogólnopolski konkurs barmański "Igrzyska Sztuki Barmańskiej" we współpracy z markami Absolut i Havana Club. Stworzył program szkoleniowy i podręczniki do nauki zawodu Barman i Kelner dla VCC System. Posiada doświadczenie w prowadzeniu szkoleń/kursów i warsztatów z zakresu barmańska nie krótsze niż 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

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.

Szkolenie kończy się uzyskaniem Zaświadczenia o ukończeniu udziału w usłudze rozwojowej

Adres

ul. Żwirki i Wigury 1J
00-906 Warszawa
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Izabela Stankiewicz

E-mail makuuusz@gmail.com

Telefon (+48) 730 035 395