



Sprzedaż wina w restauracji i sklepie – praktyczne szkolenie dla personelu gastronomii i handlu

Numer usługi 2026/04/21/185340/3501917

1 799,99 PLN brutto
1 463,41 PLN netto
112,50 PLN brutto/h
91,46 PLN netto/h
214,81 PLN cena rynkowa ⓘ

WINEDUKACJA
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

57 ocen

📍 Kraków

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 16:00 h

📅 05.10.2026 do 06.10.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Gastronomia

Grupa docelowa usługi

Usługa szkoleniowa skierowana jest do:

- pracownicy restauracji i lokali gastronomicznych
- kelnerzy i osoby obsługujące gości w restauracjach
- pracownicy sklepów specjalistycznych z winem
- pracownicy sklepów spożywczych oferujących sprzedaż wina
- osoby chcące rozwijać kompetencje w zakresie sprzedaży i rekomendacji wina

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

14

Data zakończenia rekrutacji

04-10-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do profesjonalnej sprzedaży i rekomendacji wina w restauracji oraz w sklepie. Uczestnik poznaje podstawowe style win, zasady food pairingu oraz techniki sprzedaży stosowane w gastronomii i handlu. W trakcie szkolenia rozwija umiejętność rozpoznawania potrzeb klientów, prezentowania wina w sposób zrozumiały dla gościa oraz stosowania technik zwiększających wartość sprzedaży i satysfakcję klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje podstawowe style win, szczepy winorośli oraz informacje zawarte na etykietach win	rozdzieli podstawowe style win (białe, czerwone, różowe, musujące),	Test teoretyczny
	identyfikuje najpopularniejsze szczepy winorośli spotykane w ofercie restauracji i sklepów	Test teoretyczny
	wyjaśnia podstawowe informacje znajdujące się na etykiecie wina (region, szczep, rocznik, apelacja).	Test teoretyczny
Rekomenduje wino dopasowane do preferencji klienta oraz do serwowanych potraw	analizuje potrzeby klienta na podstawie rozmowy sprzedażowej	Obserwacja w warunkach symulowanych
	dobiera wino do wybranych potraw zgodnie z podstawowymi zasadami food pairingu	Obserwacja w warunkach symulowanych
	uzasadnia rekomendację wina w odniesieniu do preferencji smakowych klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje techniki sprzedaży wina zwiększające wartość zamówienia	stosuje techniki upsellingu i cross-sellingu w rozmowie sprzedażowej	Obserwacja w warunkach symulowanych
	przedstawia wino w sposób atrakcyjny i zrozumiały dla klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	odpowiada na najczęściej zadawane pytania klientów dotyczące wina	Obserwacja w warunkach symulowanych
	dostosowuje język komunikacji do poziomu wiedzy klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	buduje pozytywną relację z klientem podczas rekomendacji wina	Obserwacja w warunkach symulowanych
	reaguje na trudne sytuacje sprzedażowe i pytania klientów	Obserwacja w warunkach symulowanych
Prowadzi rozmowę z klientem dotyczącą wyboru wina w sposób profesjonalny i dostosowany do poziomu wiedzy odbiorcy		

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

Program szkolenia został opracowany w celu rozwinięcia kompetencji uczestników w zakresie profesjonalnej sprzedaży i rekomendacji wina w gastronomii oraz w handlu detalicznym. Zakres tematyczny obejmuje podstawową wiedzę o stylach win, szczepach winorośli oraz zasadach ich prezentacji i serwowania, a także praktyczne techniki sprzedaży wykorzystywane w restauracjach i sklepach.

Podczas szkolenia uczestnicy poznają podstawowe zasady food pairingu, interpretacji etykiet win oraz sposobów opisywania wina w sposób zrozumiały dla klienta. Ważnym elementem programu jest rozwijanie umiejętności prowadzenia rozmowy sprzedażowej, rozpoznawania potrzeb klientów oraz stosowania technik upsellingu i cross-sellingu.

Szkolenie ma charakter praktyczny – obejmuje degustację win, ćwiczenia sensoryczne, symulacje rozmów sprzedażowych oraz analizę typowych sytuacji występujących w obsłudze gości restauracji i klientów sklepów. Program został zaprojektowany tak, aby uczestnicy mogli bezpośrednio wykorzystać zdobytą wiedzę i umiejętności w codziennej pracy zawodowej.

Podczas szkolenia uczestnicy otrzymują materiały dydaktyczne wspierające proces uczenia się oraz umożliwiające utrwalenie wiedzy zdobytej podczas zajęć.

Materiały obejmują w szczególności:

- skrypt szkoleniowy zawierający podstawowe informacje dotyczące stylów win, szczepów winorośli oraz zasad food pairingu,
- zestaw materiałów pomocniczych dotyczących interpretacji etykiet win oraz podstawowej terminologii winiarskiej,
- przykładowe scenariusze rozmów sprzedażowych wykorzystywane podczas ćwiczeń,
- materiały do degustacji i opisu win.

Szkolenie realizowane jest w formie zajęć stacjonarnych w sali szkoleniowej dostosowanej do prowadzenia zajęć teoretycznych oraz warsztatowych.

Wymagania organizacyjne obejmują:

- salę szkoleniową wyposażoną w miejsca siedzące dla uczestników oraz prowadzącego,
- stanowiska umożliwiające prowadzenie degustacji win,
- sprzęt multimedialny (komputer, projektor lub ekran multimedialny),
- dostęp do materiałów degustacyjnych (wino, kieliszki degustacyjne, akcesoria do serwowania wina),
- materiały szkoleniowe dla uczestników.

Szkolenie prowadzone jest przez trenera posiadającego doświadczenie w zakresie wiedzy o winie oraz sprzedaży w gastronomii lub handlu. Grupa szkoleniowa powinna liczyć maksymalnie **12–16 uczestników**, co umożliwi prowadzenie ćwiczeń praktycznych oraz indywidualne wsparcie uczestników podczas zajęć.

Grupa docelowa

- pracownicy restauracji i lokali gastronomicznych
- kelnerzy i osoby obsługujące gości w restauracjach
- pracownicy sklepów specjalistycznych z winem
- pracownicy sklepów spożywczych oferujących sprzedaż wina
- osoby chcące rozwijać kompetencje w zakresie sprzedaży i rekomendacji wina

Program szkolenia

Dzień 1 – 20.04.2026

09:00–09:45 – Wprowadzenie do szkolenia: rola wina w sprzedaży gastronomicznej i detalicznej

Przedstawienie programu szkolenia oraz omówienie znaczenia wina w budowaniu wartości sprzedaży w restauracji i sklepie. Wprowadzenie do podstawowej terminologii winiarskiej oraz najważniejszych pojęć wykorzystywanych w pracy z klientem.

09:45–10:30 – Podstawowe style wina i ich profile smakowe

Omówienie podstawowych stylów win (białych, czerwonych, różowych i musujących) oraz ich charakterystycznych cech sensorycznych. Uczestnicy uczą się rozpoznawać różnice między stylami win w kontekście ich rekomendacji klientom.

10:30–11:15 – Najważniejsze szczepy winorośli i style wina w ofercie restauracji i sklepów

Prezentacja najczęściej spotykanych szczepów winorośli oraz stylów win obecnych w kartach win i ofertach sklepów. Omówienie ich charakterystyki oraz zastosowania w sprzedaży.

11:15–12:00 – Jak czytać etykietę wina i przekazywać jej znaczenie klientowi

Interpretacja informacji znajdujących się na etykiecie wina: kraj pochodzenia, region, szczep, apelacja oraz rocznik. Przekładanie informacji technicznych na język zrozumiały dla klienta.

12:00–12:30 – Przerwa

12:30–13:15 – Degustacja sprzedażowa – opis wina w rozmowie z klientem

Ćwiczenia sensoryczne oraz nauka opisywania wina w sposób atrakcyjny i zrozumiały dla klientów. Rozwijanie umiejętności prezentowania walorów wina w kontekście sprzedażowym.

13:15–14:00 – Psychologia sprzedaży wina

Rozpoznawanie potrzeb klientów oraz dopasowywanie rekomendacji do poziomu wiedzy i oczekiwań gości restauracji lub klientów sklepów.

14:00–14:45 – Techniki upsellingu i cross-sellingu w sprzedaży wina

Przedstawienie metod zwiększania wartości zamówienia poprzez rekomendację odpowiednich win oraz budowanie atrakcyjnych propozycji dla klienta.

14:45–15:30 – Najczęstsze pytania klientów dotyczące wina

Omówienie typowych pytań pojawiających się w sprzedaży wina oraz ćwiczenia sytuacji sprzedażowych związanych z rekomendacją win.

Dzień 2 – 21.04.2026

09:00–09:45 – Zasady łączenia wina z jedzeniem (food pairing)

Omówienie podstawowych zasad dopasowywania wina do potraw oraz przykładów rekomendacji dla gości restauracji.

09:45–10:30 – Sprzedaż wina na kieliszki

Znaczenie sprzedaży win na kieliszki w gastronomii, wpływ na rotację produktów oraz zwiększanie wartości sprzedaży.

10:30–11:15 – Budowanie atrakcyjnej oferty win

Zasady tworzenia przejrzystej i atrakcyjnej karty win w restauracji lub ekspozycji win w sklepie.

11:15–12:00 – **Storytelling w sprzedaży wina**

Techniki opowiadania o winie, regionach oraz producentach w sposób angażujący klienta i wspierający proces sprzedaży.

12:00–12:30 – **Przerwa**

12:30–13:15 – **Porównywanie stylów wina w praktyce**

Ćwiczenia rozwijające umiejętność opisywania i porównywania różnych stylów win oraz ich rekomendacji klientom.

13:15–14:00 – **Obsługa wina w restauracji**

Zasady prawidłowego serwowania wina: temperatura podania, dobór szkła, otwieranie butelki oraz prezentacja wina dla gościa.

14:00–14:45 – **Trudne sytuacje sprzedażowe**

Radzenie sobie z reklamacjami, niezdecydowanymi klientami oraz nietypowymi pytaniami dotyczącymi wina.

14:45–15:30 – **Walidacja - test teoretyczny i obserwacja w warunkach symulowanych**

Liczba godzin teoretycznych: 11

Liczba godzin praktycznych: 5

W tym walidacja: 1

Przerwy nie są wliczane do czasu trwania szkolenia.

Szkolenie realizowane jest w godzinach lekcyjnych.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 18

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Wprowadzenie do szkolenia: rola wina w sprzedaży gastronomicznej i detalicznej	Justyna Kotylina	05-10-2026	09:00	09:45	00:45
2 z 18 Podstawowe style wina i ich profile smakowe	Justyna Kotylina	05-10-2026	09:45	10:30	00:45
3 z 18 Najważniejsze szczepy winorośli i style wina w ofercie restauracji i sklepów	Justyna Kotylina	05-10-2026	10:30	11:15	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 18 Jak czytać etykietę wina i przekazywać jej znaczenie klientowi	Justyna Kotylina	05-10-2026	11:15	12:00	00:45
5 z 18 Przerwa	Justyna Kotylina	05-10-2026	12:00	12:30	00:30
6 z 18 Degustacja sprzedażowa – opis wina w rozmowie z klientem	Justyna Kotylina	05-10-2026	12:30	13:15	00:45
7 z 18 Psychologia sprzedaży wina	Justyna Kotylina	05-10-2026	13:15	14:00	00:45
8 z 18 Techniki upsellingu i cross-sellingu w sprzedaży wina	Justyna Kotylina	05-10-2026	14:00	14:45	00:45
9 z 18 Najczęstsze pytania klientów dotyczące wina	Justyna Kotylina	05-10-2026	14:45	15:30	00:45
10 z 18 Zasady łączenia wina z jedzeniem (food pairing)	Justyna Kotylina	06-10-2026	09:00	09:45	00:45
11 z 18 Sprzedaż wina na kieliszki	Justyna Kotylina	06-10-2026	09:45	10:30	00:45
12 z 18 Budowanie atrakcyjnej oferty win	Justyna Kotylina	06-10-2026	10:30	11:15	00:45
13 z 18 Storytelling w sprzedaży wina	Justyna Kotylina	06-10-2026	11:15	12:00	00:45
14 z 18 Przerwa	Justyna Kotylina	06-10-2026	12:00	12:30	00:30
15 z 18 Porównywanie stylów wina w praktyce	Justyna Kotylina	06-10-2026	12:30	13:15	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 18 Obsługa wina w restauracji	Justyna Kotylina	06-10-2026	13:15	14:00	00:45
17 z 18 Trudne sytuacje sprzedażowe	Justyna Kotylina	06-10-2026	14:00	14:45	00:45
18 z 18 Walidacja - test teoretyczny i obserwacja w warunkach symulowanych	-	06-10-2026	14:45	15:30	00:45

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	1 799,99 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 463,41 PLN
Koszt osobogodziny brutto	112,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	91,46 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Justyna Kotylina

Doświadczenie branżowe

Specjalistka w dziedzinie wina, edukatorka i przedsiębiorczyni związana z branżą winiarską. Poszukiwaczka smaków i aromatów, absolwentka kursu WSET Level 3 Award in Wines, który ukończyła z wyróżnieniem, oraz posiadaczka certyfikatu French Wine Scholar. Założycielka projektu Winebox – subskrypcji zestawów winnych oraz właścicielka sklepu specjalistycznego z winem, gdzie zajmuje się selekcją win oraz doradztwem dla klientów. Autorka artykułów o tematyce

winiarskiej publikowanych w magazynie Trybuszon. Dodatkowo działa jako przewodniczka po winnicy na Jurze Krakowsko-Częstochowskiej, przybliżając odwiedzającym proces produkcji wina oraz specyfikę polskiego winiarstwa. Najstarsze certyfikaty zawodowe uzyskała w 2021 roku, a najnowsze w 2023 roku, co potwierdza aktualność wiedzy i rozwój kompetencji.

Doświadczenie w zakresie szkoleń i weryfikacji umiejętności

Od kilku lat prowadzi degustacje edukacyjne, warsztaty oraz szkolenia z zakresu wiedzy o winie, skierowane zarówno do osób rozpoczynających swoją przygodę z winem, jak i do pracowników branży gastronomicznej oraz handlu specjalistycznego. W swojej działalności edukacyjnej koncentruje się na przystępnym przekazywaniu wiedzy o stylach win, regionach winiarskich oraz podstawach degustacji i rekomendacji wina. Posiada doświadczenie w prowadzeniu zajęć praktycznych oraz moderowaniu degustacji, podczas których uczestnicy rozwijają umiejętność rozpoznawania stylów win i opisywania ich w sposób zrozumiały dla

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały obejmują w szczególności:

- skrypt szkoleniowy zawierający podstawowe informacje dotyczące stylów win, szczepów winorośli oraz zasad food pairingu,
- zestaw materiałów pomocniczych dotyczących interpretacji etykiet win oraz podstawowej terminologii winiarskiej,
- przykładowe scenariusze rozmów sprzedażowych wykorzystywane podczas ćwiczeń,
- materiały do degustacji i opisu win.

Informacje dodatkowe

Zwolnione z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług – usługa kształcenia zawodowego finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych

Adres

ul. Lubicz 40
31-512 Kraków
woj. małopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Szymon Milonas

E-mail kursy@winedukacja.pl

Telefon (+48) 574 428 227