

 synergia.

## Nowoczesny marketing i promocja usług w branży HoReCa

Numer usługi 2026/06/11/21247/3620634

3 540,00 PLN brutto

3 540,00 PLN netto

196,67 PLN brutto/h

196,67 PLN netto/h

249,58 PLN cena rynkowa ⓘ

TOMASZ  
KOPCZYŃSKI  
"SYNERGIA"

★★★★☆ 4,4 / 5

731 ocen

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 18:00 h
- 📅 11.07.2026 do 26.07.2026

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / PR

### Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do osób związanych z branżą HoReCa, które odpowiadają za promocję, komunikację, sprzedaż lub budowanie wizerunku obiektów gastronomicznych, hotelarskich i usług turystyczno-eventowych. W szczególności adresatami szkolenia są właściciele, menedżerowie i pracownicy restauracji, hoteli, pensjonatów, kawiarni, firm cateringowych, obiektów konferencyjnych oraz innych podmiotów świadczących usługi w sektorze HoReCa.

Uczestnikami mogą być również osoby odpowiedzialne za marketing, media społecznościowe, obsługę klienta, organizację wydarzeń, sprzedaż usług oraz kontakt z mediami i partnerami biznesowymi. Szkolenie jest przeznaczone dla osób, które chcą skuteczniej promować ofertę swojej firmy, budować rozpoznawalną markę, wykorzystywać narzędzia PR i komunikacji internetowej oraz zwiększać zainteresowanie usługami wśród klientów indywidualnych i biznesowych.

### Minimalna liczba uczestników

5

### Maksymalna liczba uczestników

25

### Data zakończenia rekrutacji

10-07-2026

### Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

### 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 usługi jest przygotowanie uczestników do samodzielnego planowania i realizowania nowoczesnych działań PR oraz promocyjnych w branży HoReCa. Uczestnik nauczy się określać wyróżniki oferty, dobrać kanały komunikacji, tworzyć skuteczne treści promocyjne, wykorzystywać media społecznościowe, budować wizerunek marki oraz analizować efekty działań promocyjnych.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje znaczenie PR i promocji w branży HoReCa	rozróżnia działania PR, marketingowe i sprzedażowe; wskazuje ich zastosowanie w hotelarstwie, gastronomii i usługach eventowych; określa wpływ komunikacji na wizerunek firmy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Identyfikuje grupy docelowe oraz potrzeby klientów branży HoReCa	wskazuje główne segmenty klientów; określa ich potrzeby, oczekiwania i motywacje zakupowe; dopasowuje komunikat do wybranej grupy odbiorców	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Określa wyróżniki oferty i elementy budujące markę	wskazuje mocne strony usługi lub obiektu; formułuje propozycję wartości; rozpoznaje elementy wpływające na spójny wizerunek marki	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera kanały komunikacji i promocji do specyfiki usługi HoReCa	wybiera odpowiednie kanały online i offline; uzasadnia wybór mediów społecznościowych, strony internetowej, wizytówki Google lub współpracy z partnerami; dopasowuje kanały do celu promocji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Tworzy podstawowe treści promocyjne i PR	przygotowuje przykładowy komunikat promocyjny; stosuje język korzyści; uwzględnia specyfikę odbiorców oraz charakter usługi HoReCa	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Planuje działania promocyjne dla firmy z branży HoReCa	określa cel działań promocyjnych; wskazuje grupę docelową, kanały komunikacji, przykładowe treści i harmonogram działań; doбира proste wskaźniki oceny skuteczności	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Monitoruje efekty działań promocyjnych i reaguje na opinie klientów	wskazuje podstawowe narzędzia monitorowania efektów; interpretuje proste wskaźniki, np. zasięg, zaangażowanie, liczbę zapytań; proponuje reakcję na pozytywne i negatywne opinie klientów	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

### Cel szkolenia:

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do planowania i realizowania nowoczesnych działań PR oraz promocyjnych w branży HoReCa. Uczestnicy poznają zasady budowania wizerunku marki, określania grup docelowych, tworzenia skutecznych komunikatów promocyjnych oraz wykorzystywania mediów społecznościowych i narzędzi internetowych w promocji usług gastronomicznych, hotelarskich, cateringowych i eventowych. Szkolenie pozwoli uczestnikom zdobyć praktyczne umiejętności w zakresie projektowania działań promocyjnych, reagowania na opinie klientów oraz analizowania skuteczności prowadzonych działań.

### Moduł 1: Wprowadzenie do nowoczesnego PR w branży HoReCa

Definicja PR i promocji: czym jest public relations i jaką pełni rolę w branży HoReCa?

Różnice między PR, marketingiem i sprzedażą: kiedy stosować poszczególne działania?

Znaczenie wizerunku w usługach gastronomicznych, hotelarskich i eventowych.

Aktualne trendy w komunikacji marek HoReCa.

### Metody:

Wykład interaktywny

Dyskusja moderowana

Analiza przykładów z branży

### Moduł 2: Grupa docelowa i potrzeby klientów HoReCa

Charakterystyka klientów branży HoReCa: klienci indywidualni, biznesowi, lokalni i turyści.

Segmentacja odbiorców usług gastronomicznych, hotelarskich i eventowych.

Analiza potrzeb, oczekiwań i motywacji zakupowych klientów.

Dopasowanie komunikacji do wybranej grupy docelowej.

### Metody:

Miniwykład

Ćwiczenie praktyczne

Analiza przypadku

### **Moduł 3: Marka i wyróżniki oferty**

Czym jest marka w branży HoReCa?

Elementy budujące rozpoznawalność i zaufanie do marki.

Określanie mocnych stron obiektu, restauracji lub usługi.

Tworzenie propozycji wartości i komunikatu wyróżniającego ofertę.

Spójność komunikacji wizualnej i językowej.

#### **Metody:**

Wykład interaktywny

Praca warsztatowa

Analiza dobrych praktyk

### **Moduł 4: Kanały komunikacji i promocji usług HoReCa**

Media społecznościowe w promocji restauracji, hoteli i usług eventowych.

Strona internetowa, wizytówka Google i portale branżowe.

Mailing, newsletter i komunikacja bezpośrednia z klientem.

Współpraca lokalna, partnerska i promocyjna.

Dobór kanałów do celu, budżetu i grupy odbiorców.

#### **Metody:**

Prezentacja przykładów

Ćwiczenia praktyczne

Dyskusja moderowana

### **Moduł 5: Tworzenie treści promocyjnych i PR**

Język korzyści w promocji usług HoReCa.

Tworzenie postów do mediów społecznościowych.

Przygotowanie krótkich komunikatów promocyjnych.

Storytelling w promocji restauracji, hoteli i wydarzeń.

Zasady tworzenia atrakcyjnych opisów ofert, wydarzeń i usług.

#### **Metody:**

Warsztat pisania treści

Ćwiczenia indywidualne

Omówienie przykładów

### **Moduł 6: Planowanie kampanii promocyjnych**

Określanie celu działań promocyjnych.

Dobór grupy docelowej, kanałów i treści.

Tworzenie harmonogramu działań promocyjnych.

Planowanie prostego budżetu i zasobów.

Przykłady kampanii sezonowych, ofert specjalnych i akcji promocyjnych.

**Metody:**

Warsztat praktyczny

Praca indywidualna lub zespołowa

Analiza przypadku

**Moduł 7: Opinie klientów i komunikacja kryzysowa**

Znaczenie opinii klientów w branży HoReCa.

Monitorowanie komentarzy i recenzji w internecie.

Reagowanie na opinie pozytywne i negatywne.

Zasady profesjonalnej komunikacji z klientem.

Ochrona reputacji marki w sytuacjach trudnych.

**Metody:**

Studium przypadku

Symulacja odpowiedzi na opinie klientów

Dyskusja moderowana

**Moduł 8: Analiza skuteczności działań promocyjnych**

Podstawowe wskaźniki skuteczności promocji: zasięg, zaangażowanie, liczba zapytań, rezerwacje, opinie.

Monitorowanie efektów działań w mediach społecznościowych i internecie.

Wyciąganie wniosków z prowadzonych działań.

Optymalizacja komunikacji i promocji na podstawie wyników.

**Metody:**

Miniwykład

Ćwiczenie praktyczne

Analiza przykładowych danych

**Moduł 9: Warsztat praktyczny**

Opracowanie krótkiego planu działań PR i promocji dla wybranej firmy z branży HoReCa.

Określenie celu, grupy docelowej, kanałów komunikacji i przykładowych treści.

Przygotowanie prostego harmonogramu działań.

Omówienie przygotowanych rozwiązań.

**Metody:**

Praca warsztatowa

Zadanie praktyczne

Prezentacja lub omówienie efektów pracy

**Moduł 10: Walidacja efektów uczenia się**

Sprawdzenie wiedzy uczestników z zakresu PR i promocji usług HoReCa.

Weryfikacja umiejętności planowania działań promocyjnych.

Omówienie wyników zadania praktycznego lub testu.

#### Metody:

Test teoretyczny

Zadanie praktyczne

Analiza przygotowanego planu działań promocyjnych

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 10</b> Znaczenie wizerunku w usługach gastronomicznych, hotelarskich i eventowych. Aktualne trendy w komunikacji marek HoReCa.	Zajęcia	Łukasz Kopczyński	13-07-2026	09:00	12:15	03:15
<b>2 z 10</b> -	Przerwa	-	13-07-2026	12:15	13:15	01:00
<b>3 z 10</b> Planowanie kampanii promocyjnych	Zajęcia	Łukasz Kopczyński	13-07-2026	13:15	15:00	01:45
<b>4 z 10</b> Grupa docelowa i potrzeby klientów HoReCa	Zajęcia	Łukasz Kopczyński	15-07-2026	09:00	12:00	03:00
<b>5 z 10</b> -	Przerwa	-	15-07-2026	12:00	13:15	01:15
<b>6 z 10</b> Opinie klientów i komunikacja kryzysowa	Zajęcia	Łukasz Kopczyński	15-07-2026	13:15	15:00	01:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>7 z 10</b> Spójność komunikacji wizualnej i językowej.	Zajęcia	Łukasz Kopczyński	16-07-2026	09:00	11:00	02:00
<b>8 z 10</b> -	Przerwa	-	16-07-2026	11:00	12:00	01:00
<b>9 z 10</b> Kanały komunikacji i promocji usług HoReCa	Zajęcia	Łukasz Kopczyński	16-07-2026	12:00	14:30	02:30
<b>10 z 10</b> -	Walidacja	Łukasz Kopczyński	16-07-2026	14:30	15:00	00:30

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	18:00
w tym suma godzin zajęć	14:15
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	03:15
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	19:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	3 540,00 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>	3 540,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	196,67 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	196,67 PLN

## Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	18:00

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Łukasz Kopczyński

Trener i metodyk edukacji cyfrowej posiadający ponad 5-letnie, udokumentowane doświadczenie w projektowaniu i wdrażaniu procesów zdalnego uczenia się. W latach 2021–2026 r. z sukcesem opracował i zaimplementował kilkanaście asynchronicznych procesów szkoleniowych (e-learningowych) realizowanych zgodnie ze Standardem Usług Zdalnego Uczenia się (SUZ) oraz Zbiorem Dobrych Praktyk PARP i PIFS. Specjalizuje się w tworzeniu interaktywnych materiałów edukacyjnych (w formatach multimedialnych, wideo, quizów automatycznych oraz aplikacji e-learningowych), które gwarantują wysoką efektywność samodzielnego uczenia się bez równoczesnego udziału eksperta. W ciągu ostatnich 3 lat przeszkolił ponad 500 nauczycieli szkół średnich z zakresu wdrażania nowoczesnych technologii informatycznych do praktyki szkolnej. Posiada ekspercką wiedzę z obszaru generatywnej sztucznej inteligencji, inżynierii promptów oraz narzędzi SaaS i automatyzacji pracy biurowej (kategoria: Aplikacje biznesowe). Doświadczenie to obejmuje także projektowanie zautomatyzowanych narzędzi walidacji i testów wiedzy, co pozwala na obiektywną ocenę efektów uczenia się w pełni zdalnym środowisku wirtualnym.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia **otrzymają komplet materiałów w formie elektronicznej (PDF)**, udostępnionych do pobrania **przed rozpoczęciem zajęć i w trakcie szkolenia**. Materiały są bezpośrednio związane z treścią usługi i obejmują:

- **Skrypt szkoleniowy** zawierający streszczenie treści wszystkich modułów, definicje kluczowych pojęć oraz wskazówki praktyczne do wdrożenia w pracy nauczyciela.
- **Prezentacje multimedialne** wykorzystywane przez trenera podczas szkolenia (pliki PDF).
- **Scenariusze lekcji i konspekty** – przykładowe materiały dydaktyczne pokazujące, jak włączać narzędzia cyfrowe do zajęć, z uwzględnieniem zasad bezpieczeństwa i ochrony danych.
- **Checklisty i procedury** – m.in. lista zasad ochrony danych osobowych, procedury reagowania na cyberprzemoc, wskazówki dotyczące ustawień prywatności.
- **Linki do wybranych zasobów online i krótkich materiałów wideo (VOD)** dotyczących bezpieczeństwa cyfrowego i edukacji medialnej.
- Każdy uczestnik otrzyma również **zaświadczenie potwierdzające ukończenie szkolenia**.

### Metody interaktywne i aktywizujące

Podczas zajęć wykorzystywane będą różnorodne formy pracy sprzyjające aktywnemu udziałowi uczestników:

- **Warsztaty problemowe** – opracowywanie w małych grupach rozwiązań konkretnych sytuacji związanych z bezpieczeństwem cyfrowym w szkole.
- **Studia przypadków (case study)** – analiza realnych zdarzeń z praktyki edukacyjnej, dyskusja nad możliwymi strategiami działań.
- **Burza mózgów** – wspólne generowanie pomysłów dotyczących wprowadzania zasad bezpiecznego korzystania z technologii przez uczniów.
- **Symulacje decyzyjne (role-play)** – odgrywanie scenariuszy związanych z reagowaniem na incydenty w środowisku online.
- **Dyskusja moderowana** – wymiana doświadczeń i opinii z aktywnym udziałem trenera.

Tak przygotowany zestaw materiałów i metod pracy zapewnia uczestnikom trwały dostęp do wiedzy i praktycznych narzędzi potrzebnych do bezpiecznego i odpowiedzialnego wykorzystania technologii cyfrowych w pracy dydaktycznej i wychowawczej.

## Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem BUR.

Usługa szkoleniowa będzie dostosowana do potrzeb osób z różnym typem niepełnosprawności. W przypadku takiej sytuacji prosimy o kontakt najpóźniej 5 dni przed rozpoczęciem usługi.

## Informacje dodatkowe

Usługa zwolniona z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o VAT – finansowanie co najmniej 70% ze środków publicznych.

Zwolnienie na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

Każdego dnia szkolenia będzie rozdana do podpisu lista obecności potwierdzająca udział w szkoleniu uczestników, będąca warunkiem rozliczenia usługi. Podpisana lista obecności zostanie przekazana do operatora.

Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.

Szkolenie realizowane jest w godzinach dydaktycznych 1h=45min

## Warunki techniczne

1. Komputer lub urządzenie mobilne – w przypadku urządzenia mobilnego można pobrać odpowiednią aplikację „Google Meet” ze sklepu Google Play lub AppStore.
2. Szerokopasmowe połączenie z internetem.
3. Wymagania sprzętowe - procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy), 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej).
4. Mikrofon zewnętrzny lub mikrofon wbudowany w urządzeniu oraz głośniki zewnętrzne lub wbudowane w urządzeniu. Szkolenie prowadzone będzie na platformie google meets lub clickmeeting

## Kontakt



**ZOFIA KAPCZYŃSKA**

**E-mail** zofia.kapczynska@synergia-pm.pl

**Telefon** (+48) 666 879 290