

 synergia.

Nowoczesny marketing i promocja usług w branży HoReCa

Numer usługi 2026/06/11/21247/3620776

3 540,00 PLN brutto

3 540,00 PLN netto

196,67 PLN brutto/h

196,67 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

TOMASZ
KOPCZYŃSKI
"SYNERGIA"

★★★★☆ 4,4 / 5

731 ocen

🗉 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna w czasie rzeczywistym

👥 Zajęcia grupowe

🕒 18:00 h

📅 13.07.2026 do 16.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

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

12-07-2026

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 rozdzielanie 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
1 z 10 Znaczenie wizerunku w usługach gastronomicznych, hotelarskich i eventowych. Aktualne trendy w komunikacji marek HoReCa.	Zajęcia	Łukasz Kopczyński	13-07-2026	09:00	12:00	03:00
2 z 10 -	Przerwa	-	13-07-2026	12:00	13:00	01:00
3 z 10 Planowanie kampanii promocyjnych	Zajęcia	Łukasz Kopczyński	13-07-2026	13:00	15:00	02:00
4 z 10 Grupa docelowa i potrzeby klientów HoReCa	Zajęcia	Łukasz Kopczyński	15-07-2026	09:00	12:00	03:00
5 z 10 -	Przerwa	-	15-07-2026	12:00	13:00	01:00
6 z 10 Opinie klientów i komunikacja kryzysowa	Zajęcia	Łukasz Kopczyński	15-07-2026	13:00	15:00	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 10 Spójność komunikacji wizualnej i językowej.	Zajęcia	Łukasz Kopczyński	16-07-2026	09:00	12:00	03:00
8 z 10 -	Przerwa	-	16-07-2026	12:00	13:00	01:00
9 z 10 Kanały komunikacji i promocji usług HoReCa	Zajęcia	Łukasz Kopczyński	16-07-2026	13:00	14:00	01:00
10 z 10 -	Walidacja	Łukasz Kopczyński	16-07-2026	14:00	15:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	18:00
w tym suma godzin zajęć	14:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	03:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	20:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 540,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 540,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	196,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	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