

 synergia.

Nowoczesny PR i promocja usług w branży HoReCa

Numer usługi 2026/06/18/21247/3635313

8 400,00 PLN brutto

8 400,00 PLN netto

240,00 PLN brutto/h

240,00 PLN netto/h

249,58 PLN cena rynkowa ⓘ

TOMASZ
KOPCZYŃSKI
"SYNERGIA"

★★★★☆ 4,4 / 5

731 ocen

🗉 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna w czasie rzeczywistym

👥 Zajęcia grupowe

🕒 35:00 h

📅 03.07.2026 do 09.07.2026

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

20

Data zakończenia rekrutacji

02-07-2026

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
Efekty uczenia się Kryteria weryfikacji Metoda walidacji Charakteryzuje rolę public relations w budowaniu wizerunku i reputacji przedsiębiorstwa w branży HoReCa.	Wyjaśnia pojęcie PR oraz wskazuje jego znaczenie dla przedsiębiorstwa HoReCa.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia działania PR od działań marketingowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Identyfikuje grupy interesariuszy oraz określa ich potrzeby komunikacyjne w kontekście działalności HoReCa.	Wskazuje kluczowe grupy interesariuszy przedsiębiorstwa HoReCa.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera potrzeby komunikacyjne do wskazanych grup odbiorców usług HoReCa.	Analiza dowodów i deklaracji
Określa elementy wpływające na postrzeganie marki oraz rozpoznaje czynniki budujące jej wiarygodność i reputację.	Wskazuje elementy budujące wizerunek marki HoReCa.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozpoznaje działania wpływające pozytywnie lub negatywnie na reputację firmy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera narzędzia komunikacji PR do specyfiki działalności gastronomicznej, hotelarskiej i usługowej.	Wybiera odpowiednie narzędzia PR dla przedstawionej sytuacji związanej z działalnością HoReCa.	Analiza dowodów i deklaracji
	Wskazuje uzasadnienie wyboru narzędzi komunikacyjnych adekwatnych do celu i grupy odbiorców.	Analiza dowodów i deklaracji
Rozpoznaje zasady tworzenia podstawowych komunikatów wizerunkowych, informacji prasowych, treści do mediów społecznościowych oraz materiałów wspierających działania PR.	Wskazuje elementy poprawnego komunikatu wizerunkowego dla firmy z branży HoReCa.	Analiza dowodów i deklaracji
	Wybiera prawidłowy przykład treści promocyjnej lub PR do wskazanej sytuacji komunikacyjnej.	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Określa elementy planu działań public relations służącego budowaniu rozpoznawalności i pozytywnego wizerunku firmy. Dobiera zasady komunikacji z klientami oraz reagowania na opinie i sytuacje wpływające na reputację przedsiębiorstwa.	Wskazuje elementy planu działań PR dla przedsiębiorstwa z branży HoReCa.	Analiza dowodów i deklaracji
	Porządkuje etapy działań PR w logicznej kolejności.	Analiza dowodów i deklaracji
	Wybiera prawidłową reakcję na pozytywną i negatywną opinię klienta.	Analiza dowodów i deklaracji
	Dobiera sposób komunikacji do przykładowej sytuacji kryzysowej.	Analiza dowodów i deklaracji
Rozpoznaje sposoby monitorowania efektów działań PR oraz analizuje ich wpływ na wizerunek marki i relacje z odbiorcami.	Wskazuje wskaźniki służące ocenie skuteczności działań PR.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Interpretuje przykładowe wyniki monitoringu działań PR i wskazuje właściwy wniosek.	Analiza dowodów i deklaracji

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

Walidacja jest realizowana po zakończeniu części szkoleniowej, tj. po realizacji modułów 1–9. Celem walidacji jest wyłącznie potwierdzenie osiągnięcia efektów uczenia się przez uczestników. W trakcie walidacji nie są przekazywane nowe treści dydaktyczne, nie są prowadzone ćwiczenia szkoleniowe ani działania mające charakter kształcenia.

Rozdzielność funkcji pomiędzy procesem kształcenia a walidacją zostaje zachowana. Walidację prowadzi osoba wskazana w Karcie Usługi jako osoba prowadząca walidację, inna niż trener prowadzący część szkoleniową.

Czas trwania walidacji: 1 godzina 45 minut.

Metody walidacji:

1. Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Czas trwania: 30 minut.

Test obejmuje pytania zamknięte jednokrotnego lub wielokrotnego wyboru dotyczące zagadnień omawianych podczas szkolenia, w szczególności: podstaw PR i promocji w branży HoReCa, identyfikacji grup interesariuszy, budowania wizerunku marki, odróżniania działań PR od działań marketingowych oraz podstawowych wskaźników oceny skuteczności działań PR.

Wynik testu jest generowany automatycznie na podstawie przygotowanego klucza odpowiedzi. Test służy weryfikacji efektów uczenia się odnoszących się do wiedzy i rozumienia zasad prowadzenia działań PR oraz promocyjnych w branży HoReCa.

1. Analiza dowodów i deklaracji – indywidualny arkusz walidacyjny

Czas trwania: 60 minut.

Każdy uczestnik samodzielnie opracowuje indywidualny arkusz walidacyjny na podstawie krótkiego opisu przypadku firmy z branży HoReCa. Arkusz obejmuje zadania odnoszące się do praktycznego zastosowania wiedzy, w szczególności:

- dobór potrzeb komunikacyjnych do wskazanej grupy odbiorców,
- wybór narzędzi PR adekwatnych do celu, sytuacji i grupy odbiorców,
- wskazanie elementów komunikatu wizerunkowego lub treści promocyjnej,

- uporządkowanie elementów prostego planu działań PR,
- dobór reakcji na pozytywną lub negatywną opinię klienta,
- dobór sposobu komunikacji do przykładowej sytuacji kryzysowej,
- interpretację przykładowych wyników monitoringu działań PR.

Walidator dokonuje analizy przygotowanego arkusza według jednolitych kryteriów oceny odnoszących się do efektów uczenia się i kryteriów ich weryfikacji wskazanych w Karcie Usługi. Analiza arkusza służy potwierdzeniu praktycznego zastosowania wiedzy przez uczestnika.

1. Czynności organizacyjne i zakończenie walidacji

Czas trwania: 15 minut.

Czas ten obejmuje przekazanie uczestnikom instrukcji technicznych dotyczących sposobu wypełnienia testu i arkusza walidacyjnego, zebranie lub zapisanie arkuszy oraz formalne zakończenie procesu walidacji.

Organizacja walidacji w grupie do 20 osób:

Walidacja jest prowadzona równocześnie dla całej grupy. Każdy uczestnik wykonuje test oraz indywidualny arkusz walidacyjny samodzielnie. Wszyscy uczestnicy mają zapewniony równorzędny udział w walidacji, taki sam czas pracy oraz dostęp do tych samych instrukcji i materiałów walidacyjnych.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 16

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; border-radius: 3px; display: inline-block;">1 z 16</div> Wprowadzenie do nowoczesnego PR w branży HoReCa (wykład online na żywo, prezentacja z udostępnianiem ekranu, dyskusja moderowana.)	Zajęcia	Łukasz Koczyński	03-07-2026	08:00	12:00	04:00
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; border-radius: 3px; display: inline-block;">2 z 16</div> -	Przerwa	-	03-07-2026	12:00	13:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>3 z 16 Znaczenie wizerunku w usługach gastronomicznych, hotelarskich i eventowych. Aktualne trendy w komunikacji marek HoReCa. (wykład online na żywo, analiza przykładów, dyskusja z uczestnikami.)</p>	Zajęcia	Łukasz Kopczyński	03-07-2026	13:00	16:00	03:00
<p>4 z 16 Grupa docelowa i potrzeby klientów HoReCa (prezentacja online, ćwiczenia praktyczne, analiza przypadku.)</p>	Zajęcia	Łukasz Kopczyński	06-07-2026	08:00	12:00	04:00
<p>5 z 16 -</p>	Przerwa	-	06-07-2026	12:00	13:00	01:00
<p>6 z 16 Analiza potrzeb, oczekiwań i motywacji zakupowych klientów. (ćwiczenie praktyczne, praca indywidualna, omówienie wyników na żywo.)</p>	Zajęcia	Łukasz Kopczyński	06-07-2026	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 16 Opinie klientów i komunikacja kryzysowa (studium przypadku, symulacja sytuacji komunikacyjnych, dyskusja moderowana.)	Zajęcia	Łukasz Kopczyński	06-07-2026	14:00	16:00	02:00
8 z 16 Marka i wyróżniki oferty (wykład online, warsztat praktyczny, analiza dobrych praktyk.	Zajęcia	Łukasz Kopczyński	07-07-2026	08:00	12:00	04:00
9 z 16 -	Przerwa	-	07-07-2026	12:00	13:00	01:00
10 z 16 Spójność komunikacji wizualnej i językowej. (prezentacja online, ćwiczenia praktyczne, dyskusja.)	Zajęcia	Łukasz Kopczyński	07-07-2026	13:00	16:00	03:00
11 z 16 Kanały komunikacji i promocji usług HoReCa (prezentacja z udostępnianiem ekranu, ćwiczenia praktyczne, dyskusja moderowana.)	Zajęcia	Łukasz Kopczyński	08-07-2026	08:00	12:00	04:00
12 z 16 -	Przerwa	-	08-07-2026	12:00	13:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 16 Tworzenie treści promocyjnych i PR (warsztat online, ćwiczenia indywidualne, omówienie wykonanych prac.)	Zajęcia	Łukasz Kopczyński	08-07-2026	13:00	15:00	02:00
14 z 16 Planowanie kampanii promocyjnych (warsztat praktyczny online, analiza przypadku, opracowanie planu działań.)	Zajęcia	Łukasz Kopczyński	09-07-2026	08:00	10:00	02:00
15 z 16 -	Przerwa	-	09-07-2026	10:00	10:15	00:15
16 z 16 -	Walidacja	-	09-07-2026	10:15	12:00	01:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	35:00
w tym suma godzin zajęć	29:00
w tym suma godzin walidacji	01:45
w tym suma przerw	04:15
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	41:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto 8 400,00 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 8 400,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto 240,00 PLN

Koszt osobogodziny netto 240,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin **Liczba godzin**

Liczba godzin zegarowych usługi 35:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Kopczyński

Trener i metodyk edukacji cyfrowej posiadający ponad 5-letnie, udokumentowane doświadczenie zawodowe zdobyte w latach 2021–2026 w zakresie projektowania i wdrażania procesów zdalnego uczenia się oraz edukacji w obszarze komunikacji, promocji i public relations.

W okresie ostatnich 5 lat z sukcesem opracował i wdrożył kilkanaście procesów szkoleniowych (e-learningowych) realizowanych zgodnie ze Standardem Usług Zdalnego Uczenia się (SUZ) oraz Zbiorem Dobrych Praktyk PARP i PIFS. Doświadczenie obejmuje projektowanie programów szkoleniowych rozwijających kompetencje z zakresu PR, komunikacji wizerunkowej oraz tworzenia treści promocyjnych.

Specjalizuje się w tworzeniu interaktywnych materiałów edukacyjnych (m.in. multimedia, wideo, quizy, testy automatyczne oraz scenariusze ćwiczeń online), wspierających rozwój umiejętności w zakresie public relations i promocji usług.

W ciągu ostatnich 3 lat przeszkolił ponad 500 osób, w tym nauczycieli szkół średnich, w zakresie wykorzystania nowoczesnych technologii informatycznych w edukacji oraz komunikacji cyfrowej.

Informacje dodatkowe

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**.

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.

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