



Akademia
Gastronomii EDYTA
OKROJ-
WIERZBICKA

★★★★★ 4,9 / 5

12 ocen

SZKOLENIE EVENT MANAGER

Numer usługi 2026/07/29/170161/3716819

📍 Sopot

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 29.10.2026 do 30.10.2026

2 632,00 PLN brutto

2 139,84 PLN netto

164,50 PLN brutto/h

133,74 PLN netto/h

214,81 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową szkolenia są obecni i przyszli event managerowie, pracownicy działów sprzedaży, marketingu i organizacji wydarzeń, a także właściciele firm gastronomicznych i obiektów eventowych, hoteli, którzy chcą zdobyć lub rozwinąć praktyczne umiejętności w zakresie planowania, sprzedaży i zarządzania eventami. Szklenie otwarte jest również dla osób z innych branż zainteresowanych rozwojem kompetencji w tym obszarze. Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu Kierunek – Rozwój.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	23
Data zakończenia rekrutacji	22-10-2026
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

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego planowania, organizacji i zarządzania eventami, w tym efektywnego budżetowania, sprzedaży, negocjacji oraz kontroli kosztów gastronomicznych. Po ukończeniu kursu

uczestnik będzie potrafił tworzyć oferty, zarządzać zespołem i komunikacją oraz radzić sobie z sytuacjami kryzysowymi podczas wydarzeń.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik planuje i analizuje grupy docelowe oraz potrzeby klientów eventowych.	definiuje typy grup docelowych klientów korporacyjnych i prywatnych,	Test teoretyczny
	charakteryzuje potrzeby poszczególnych grup klientów,	Test teoretyczny
	uzasadnia dobór strategii marketingowej dla wybranych grup docelowych.	Test teoretyczny
Projektuje roczne i kwartalne plany sprzedażowe oraz budżetowe wydarzeń.	tworzy cele sprzedażowe na podstawie danych analitycznych,	Test teoretyczny
	planuje budżet kwartalny z uwzględnieniem kosztów i przychodów,	Test teoretyczny
	kontroluje odchylenia budżetowe i uzasadnia ich przyczyny.	Test teoretyczny
Oblicza i kontroluje koszty eventów, w tym gastronomii i open barów.	kalkuluje koszty eventów na podstawie elementów składowych,	Test teoretyczny
	monitoruje koszty food & beverage i identyfikuje źródła strat,	Test teoretyczny
	ocenia rozliczenie open barów pod kątem efektywności i kontroli konsumpcji.	Test teoretyczny
Projektuje ofertę handlową i personalizuje usługi eventowe dla różnych klientów.	tworzy pakiety ofertowe dopasowane do specyfiki klientów,	Test teoretyczny
	uzasadnia wybór elementów personalizacji usług w oparciu o oczekiwania klientów,	Test teoretyczny
	stosuje zasady storytellingu do kreowania atrakcyjnych wydarzeń.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Organizuje proces komunikacji i zarządza zespołem podczas realizacji eventu.	ustala harmonogramy i przydziela zadania zespołowi,	Test teoretyczny
	projektuje mapę komunikacji pomiędzy działami,	Test teoretyczny
	stosuje narzędzia organizacyjne (checklisty, scenariusze) do efektywnej realizacji eventu.	Test teoretyczny
Monitoruje i reaguje na sytuacje kryzysowe w trakcie eventów.	identyfikuje potencjalne ryzyka i opisuje procedury zarządzania kryzysowego,	Test teoretyczny
	planuje działania naprawcze w sytuacjach nieprzewidzianych,	Test teoretyczny
	ocenia efektywność zastosowanych rozwiązań kryzysowych.	Test teoretyczny

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

SZKOLENIE EVENT MANAGER

GRUPA DOCELOWA: Szkolenie jest skierowane do osób planujących rozwój kariery w branży eventowej, w tym menedżerów eventów, koordynatorów projektów, pracowników działów sprzedaży i marketingu w firmach organizujących wydarzenia, a także przedsiębiorców i freelancerów odpowiedzialnych za kompleksową organizację eventów korporacyjnych i prywatnych. Kurs jest również odpowiedni dla osób chcących zdobyć praktyczne kompetencje w zakresie planowania, zarządzania budżetem i realizacji wydarzeń.

WARUNKI ORGANIZACYJNE: szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnej, w sali szkoleniowej wyposażonej w miejsca siedzące (krzesło i stolik) dla każdego uczestnika. Każdy uczestnik otrzymuje komplet materiałów szkoleniowych w formie drukowanej. Maksymalna liczba uczestników: 23 osoby. Zajęcia odbywają się w jednej grupie, bez podziału na podgrupy.

TRYB REALIZACJI I CZAS TRWANIA: szkolenia prowadzone jest w trybie godzin zegarowych (60 minut). Łączny czas trwania: **16 godzin** (2 dni po 8 godzin). Podział godzin: **16 godzin teoretycznych** (szkolenie ma formę wykładów z elementami dyskusji, analizy przypadków i ćwiczeń koncepcyjnych). Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

Dzień I / 09:00 - 17:00 / 8h

- Identyfikacja grup docelowych – analiza potrzeb klientów korporacyjnych i prywatnych
- Dywersyfikacja przychodów – opracowanie różnych źródeł dochodów z eventów
- Planowanie roczne – wyznaczanie celów sprzedażowych i strategii na cały rok
- Planowanie budżetu kwartalnego – krótkoterminowe cele i kontrola kosztów
- Ustalanie celów sprzedażowych na podstawie danych – praca na realnych liczbach, nie intuicji
- Kalkulacja kosztów eventów – jak obliczać wszystkie elementy i planować zysk
- Analiza wyników sprzedaży – jak wyciągać wnioski i dostosowywać ofertę
- Food & beverage cost – jak kontrolować koszty gastronomii i unikać strat
- Projektowanie zysku z eventu – planowanie rentowności już na etapie oferty
- Receptura finansowa vs rzeczywisty koszt – porównanie założeń z wykonaniem, analiza odchyleń i przyczyn strat
- Rozliczenie open barów – jak kontrolować koszty napojów i efektywnie zarządzać rozliczeniem konsumpcji

Dzień II / 09:00 - 17:00 / 8h

- Tworzenie oferty handlowej – gotowe pakiety dla różnych grup klientów
- Personalizacja usług – jak spełniać indywidualne oczekiwania gości
- story telling – kreowanie wyobrażenia o wymarzonej ewencji
- Kluczowe zapisy w umowach – co musi się znaleźć, by uniknąć problemów prawnych
- Rozwój sprzedaży – praktyczne techniki cross-sellingu i upsellingu
- Ścieżka kontaktu – czyli jak zwiększyć sprzedaż przez budowanie relacji
- Negocjacje z dostawcami – jak uzyskać lepsze warunki i oszczędzać
- Ankiety oczekiwań i brief dla zespołu – jak zebrać informacje od klienta i przekazać je do realizacji
- Ustalanie zadań i harmonogramów – czytelna agenda dla całego zespołu
- Mapa komunikacji – jak usprawnić przepływ informacji między działami
- Praktyczne narzędzia organizacyjne – szablony, checklisty, scenariusze wydarzeń
- Zarządzanie kryzysowe – jak reagować na nieprzewidziane sytuacje podczas eventu
- Test wiedzy wewnętrzny

WALIDACJA EFEKTÓW UCZENIA SIĘ:

- Metoda walidacji: test teoretyczny przeprowadzony po ukończeniu szkolenia.
- Forma: test pisemny zawierający pytania zamknięte i otwarte, obejmujące wszystkie efekty uczenia się określone w karcie usługi.
- Organizacja: test odbywa się w sali szkoleniowej, w której przeprowadzone było szkolenie; czas trwania 30 minut; praca samodzielna, bez pomocy materiałów.

Z przyczyn niezależnych od Wykonawcy (np. losowych) harmonogram szkolenia może zostać nieznacznie zmieniony. Wszystkie informacje dostępne w jednostce szkolącej zostaną przekazane Operatorowi.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Analiza rynku i planowanie sprzedaży eventowej (Identyfikacja grup docelowych, analiza potrzeb klientów, dywersyfikacja przychodów, planowanie roczne i kwartalne)	Zajęcia	Martyna Baran	29-10-2026	09:00	10:45	01:45
2 z 15 -	Przerwa	-	29-10-2026	10:45	11:00	00:15
3 z 15 Budżetowanie i cele sprzedażowe w eventach (Ustalanie celów sprzedażowych na podstawie danych, planowanie budżetu, kontrola kosztów, analiza wyników sprzedaży)	Zajęcia	Martyna Baran	29-10-2026	11:00	13:30	02:30
4 z 15 -	Przerwa	-	29-10-2026	13:30	14:00	00:30
5 z 15 Kalkulacja kosztów i rentowność eventów (Kalkulacja kosztów eventów, food & beverage cost, projektowanie zysku, receptura finansowa vs rzeczywisty koszt)	Zajęcia	Martyna Baran	29-10-2026	14:00	15:45	01:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 15 -	Przerwa	-	29-10-2026	15:45	16:00	00:15
7 z 15 Rozliczenia i analiza efektywności eventów (Rozliczenie open barów, analiza odchyleń, identyfikacja strat i wnioskowanie)	Zajęcia	Martyna Baran	29-10-2026	16:00	17:00	01:00
8 z 15 Tworzenie i personalizacja oferty eventowej (Oferta handlowa, pakiety sprzedażowe, personalizacja usług, storytelling)	Zajęcia	Martyna Baran	30-10-2026	09:00	10:45	01:45
9 z 15 -	Przerwa	-	30-10-2026	10:45	11:00	00:15
10 z 15 Sprzedaż, relacje i bezpieczeństwo współpracy (Rozwój sprzedaży, cross-selling, upselling, ścieżka kontaktu z klientem, kluczowe zapisy w umowach)	Zajęcia	Martyna Baran	30-10-2026	11:00	13:30	02:30
11 z 15 -	Przerwa	-	30-10-2026	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 15 Organizacja eventu i współpraca z dostawcami (Negocjacje z dostawcami, ankiety oczekiwań, brief dla zespołu, harmonogramy, mapa komunikacji, narzędzia organizacyjne)	Zajęcia	Martyna Baran	30-10-2026	14:00	15:45	01:45
13 z 15 -	Przerwa	-	30-10-2026	15:45	16:00	00:15
14 z 15 Zarządzanie kryzysowe podczas eventów	Zajęcia	Martyna Baran	30-10-2026	16:00	16:30	00:30
15 z 15 -	Walidacja	-	30-10-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 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 w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 632,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 139,84 PLN
Koszt osobogodziny brutto	164,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	133,74 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Martyna Baran

Specjalizacja:

Zarządzanie obiektami weselnymi

Prowadzi szkolenia: Manager Obiektu Weselnego, Manager Cateringu, Event Manager, Szkolenie Kelnerskie

Osoba prowadząca zajęcia spełnia warunek: doświadczenie zawodowe i kwalifikacje w zakresie powierzonych zadań zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w BUR.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają komplet materiałów w formie drukowanej, opracowanych przez ekspertów i trenerów Akademii Gastronomii. Materiały zawierają treści wykładowe, ćwiczenia i szablony do pracy własnej. Materiały są dostosowane do realiów branży gastronomicznej i umożliwiają samodzielne wdrażanie wiedzy po zakończeniu szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie jest otwarte - mogą zapisać się wszyscy zainteresowani.

Szkolenie będzie realizowane po zgłoszeniu się minimum 8 osób, maksymalna liczba uczestników to 23. Obowiązuje kolejność zgłoszeń.

Informacje dodatkowe

Cena usługi podana jest w wartości netto. Do ceny doliczany jest podatek VAT 23%.

W przypadku finansowania usługi w co najmniej 70% ze środków publicznych, usługa korzysta ze zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. b ustawy o VAT.

Zawarto umowę ramową z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój.

Adres

ul. Władysława Broniewskiego 10

81-841 Sopot

woj. pomorskie

Akademia Gastronomii mieści się w Sopocie przy ul. Broniewskiego 10. Zajęcia odbywają się w komfortowej, nowocześnie urządzonej sali szkoleniowej, przystosowanej do prowadzenia szkoleń stacjonarnych. Miejsce zapewnia odpowiednie warunki do pracy i nauki, z pełnym zapleczem sanitarnym i socjalnym. Obiekt znajduje się w dogodnej lokalizacji z łatwym dostępem komunikacją miejską.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Kurt

E-mail biuro@agastromii.pl

Telefon (+48) 780 760 240