



Akademia
Gastronomii EDYTA
OKROJ-
WIERZBICKA

★★★★★ 4,9 / 5

12 ocen

SZKOLENIE SKUTECZNY MARKETING TWOJEGO LOKALU

Numer usługi 2026/08/05/170161/3730782

📍 Sopot

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 15.10.2026 do 16.10.2026

2 483,00 PLN brutto

2 018,70 PLN netto

155,19 PLN brutto/h

126,17 PLN netto/h

214,81 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do właścicieli lokali gastronomicznych oraz osób planujących rozpoczęcie działalności w branży gastronomicznej, a także managerów i osób odpowiedzialnych za marketing i sprzedaż. Usługa dedykowana jest uczestnikom chcącym rozwijać kompetencje w zakresie planowania i realizacji działań marketingowych oraz budowania wizerunku lokalu.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	23
Data zakończenia rekrutacji	08-10-2026
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

Celem usługi jest rozwój kompetencji uczestnika w zakresie planowania i realizacji działań marketingowych w gastronomii. Uczestnik nabędzie umiejętności tworzenia strategii marketingowej, prowadzenia mediów społecznościowych, projektowania kampanii reklamowych oraz budowania spójnego wizerunku marki. Po szkoleniu będzie potrafił samodzielnie zwiększać rozpoznawalność lokalu i pozyskiwać klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje różnice między marketingiem a public relations w kontekście lokalu gastronomicznego.	definiuje pojęcie marketingu i public relations,	Test teoretyczny
	rozdziela cele i narzędzia marketingu oraz PR,	Test teoretyczny
	uzasadnia, kiedy działania PR są skuteczniejsze niż działania marketingowe,	Test teoretyczny
	charakteryzuje rolę zespołu w budowaniu wizerunku lokalu.	Test teoretyczny
Projektuje personę klienta oraz planuje komunikację dostosowaną do jej potrzeb.	wskazuje elementy składające się na personę konsumentką,	Test teoretyczny
	rozdziela grupy docelowe w gastronomii,	Test teoretyczny
	dobiera właściwe kanały komunikacji dla określonej osoby,	Test teoretyczny
	planuje treści marketingowe zgodne z tożsamością marki.	Test teoretyczny
Organizuje działania promocyjne w mediach społecznościowych.	charakteryzuje różnice między profilami na Facebooku i Instagramie,	Test teoretyczny
	planuje kalendarz publikacji,	Test teoretyczny
	dobiera hashtagi i formaty treści do rodzaju posta,	Test teoretyczny
	definiuje aplikacje wspierające publikację i obróbkę treści.	Test teoretyczny
Projektuje kampanie reklamowe online i offline z uwzględnieniem grupy docelowej.	wymienia składowe skutecznej kampanii reklamowej,	Test teoretyczny
	wskazuje najczęstsze błędy w kampaniach,	Test teoretyczny
	uzasadnia wybór odpowiedniego medium promocyjnego,	Test teoretyczny
	rozdziela elementy kampanii Google Ads i Facebook Ads.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje dane sprzedażowe i wykorzystuje je do planowania działań marketingowych.	omawia znaczenie statystyk sprzedaży w restauracji,	Test teoretyczny
	wskazuje źródła danych do analizy efektywności działań,	Test teoretyczny
	interpretuje dane w kontekście sezonowości,	Test teoretyczny
	planuje działania promocyjne na podstawie kalendarza wydarzeń i analiz sprzedaży.	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 SKUTECZNY MARKETING TWOJEGO LOKALU

GRUPA DOCELOWA: Szkolenie skierowane jest do właścicieli lokali gastronomicznych oraz osób planujących rozpoczęcie działalności w branży gastronomicznej, a także managerów i osób odpowiedzialnych za marketing i sprzedaż. Usługa dedykowana jest uczestnikom chcącym rozwijać kompetencje w zakresie planowania i realizacji działań marketingowych oraz budowania wizerunku lokalu.

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

- Marketing czy PR – co sprzedaje Twój lokal?
- Rola Public Relations – dlaczego sam marketing nie wystarczy
- Tworzenie persony i określenie odpowiedniego targetu konsumenta
- Nie pokazuj pustych krzeseł – budowanie wizerunku w praktyce
- Zespół jako ważne ogniwo marketingowe
- Komunikacja – kto, kiedy i jak odbiera telefon, odpisuje na wiadomości Gości?
- WhatsApp i Autoresponder jako pomocne aplikacje do komunikacji
- Tożsamość marki – czym wyróżniasz się na tle konkurencji
- Key visual i jego zastosowanie w praktyce
- Komentarze i opinie – jak odpowiedzieć na negatywny komentarz i jak zdobyć pozytywny
- Kampania reklamowa i jej składowe
- Tworzenie kampanii reklamowych z wykorzystaniem call to action
- Najczęstsze błędy kampanii reklamowych
- Statystyka sprzedaży w restauracji i jej przełożenie na plan marketingowy
- Warsztaty z tworzenia planu marketingowego opartego na sezonowości i kalendarzu
- Drukowanie Twoich materiałów reklamowych w praktyce
- Marketing sensoryczny w Twojej restauracji – wpływaj na zachowania Gości!
- Tradycyjne metody reklamy – rodzaje, zastosowanie, efektywność
- Marketing szeptany – siła poleceń, ocen i referencji

DZIEŃ II / 09:00 - 17:00 / 8h

- Media społecznościowe od podstaw: Facebook, Instagram
- Gdzie, kiedy i ile publikować ?
- Budowanie strategii obecności w mediach społecznościowych
- Składowe Twoich profili – uzupełnianie krok po kroku
- Niezbędne aplikacje do prowadzenia Twoich sociali
- Aplikacje do obróbki zdjęć, tworzenia filmików reklamowych
- Darmowe narzędzie do tworzenia grafik – Canva i jej zastosowanie
- Skuteczne hasztagi na social mediach – jak je dobierać?
- Poszukiwanie contentu Twojego lokalu i inspiracji do treści
- Zyskaj dostęp do muzyki na Instagramie
- Zmieniaj kolor tła udostępnianych relacji i dbaj o spójność profilu
- Warsztaty z tworzenia rolek krok po kroku – polubisz szybkie i rolki z szablonów!
- Facebook Ads – tworzenie kampanii reklamowych od podstaw
- Google Ads – podstawowe możliwości, zastosowanie, narzędzia
- Checklista – audyt marketingowy Twojego lokalu
- Wewnętrzny test teoretyczny

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: 19

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Marketing czy PR; rola Public Relations; tworzenie persony i określenie grupy docelowej; budowanie wizerunku lokalu w praktyce.	Zajęcia	Marta Grabianowska	15-10-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 19 -	Przerwa	-	15-10-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 19 Zespół jako element marketingu; komunikacja z Gośćmi; obsługa wiadomości i telefonu; WhatsApp i autorespondery jako narzędzia komunikacji.	Zajęcia	Marta Grabianowska	15-10-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 19 -	Przerwa	-	15-10-2026	12:15	12:30	00:15
5 z 19 Tożsamość marki; wyróżnienie lokalu na tle konkurencji; key visual; opinie i komentarze; budowanie pozytywnego wizerunku.	Zajęcia	Marta Grabianowska	15-10-2026	12:30	13:30	01:00
6 z 19 -	Przerwa	-	15-10-2026	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 19 Kampanie reklamowe; call to action; najczęstsze błędy reklam; statystyka sprzedaży; tworzenie planu marketingowego opartego na sezonowości.	Zajęcia	Marta Grabianowska	15-10-2026	14:00	15:30	01:30
8 z 19 -	Przerwa	-	15-10-2026	15:30	15:45	00:15
9 z 19 Materiały reklamowe; marketing sensoryczny; tradycyjne metody reklamy; marketing szeptany i siła rekomendacji.	Zajęcia	Marta Grabianowska	15-10-2026	15:45	17:00	01:15
10 z 19 Media społecznościowe od podstaw; Facebook i Instagram; strategia obecności online; planowanie publikacji i prowadzenie profili.	Zajęcia	Marta Grabianowska	16-10-2026	09:00	10:30	01:30
11 z 19 -	Przerwa	-	16-10-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 19 Budowa profili społecznościowych; aplikacje do zarządzania social mediami; obróbka zdjęć i filmów; Canva i tworzenie grafik.	Zajęcia	Marta Grabianowska	16-10-2026	10:45	12:15	01:30
13 z 19 -	Przerwa	-	16-10-2026	12:15	12:30	00:15
14 z 19 Hasztagi i dobór treści; wyszukiwanie inspiracji; muzyka na Instagramie; spójność wizualna relacji i publikacji.	Zajęcia	Marta Grabianowska	16-10-2026	12:30	13:30	01:00
15 z 19 -	Przerwa	-	16-10-2026	13:30	14:00	00:30
16 z 19 Warsztaty tworzenia rolek; przygotowani e materiałów video; wykorzystanie szablonów; praktyczne tworzenie treści promocyjnych .	Zajęcia	Marta Grabianowska	16-10-2026	14:00	15:30	01:30
17 z 19 -	Przerwa	-	16-10-2026	15:30	15:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 19 Facebook Ads; Google Ads; możliwości kampanii reklamowych; podstawowe narzędzia promocji online.	Zajęcia	Marta Grabianowska	16-10-2026	15:45	16:30	00:45
19 z 19 -	Walidacja	-	16-10-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

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

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	2 483,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 018,70 PLN

Koszt osobogodziny brutto

155,19 PLN

Koszt osobogodziny netto

126,17 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Liczba godzin zegarowych usługi

16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marta Grabianowska

MBA, magister Zarządzania Marketingowego, przedsiębiorczyni.

Ekspertka w dziedzinie PR i marketingu z 14-letnim doświadczeniem w pracy dla dużych korporacji i centrów handlowych w Polsce. Od 6 lat związana z Akademią Gastronomii, gdzie jako szkoleniowiec przekazuje swoją wiedzę managerom i właścicielom biznesów gastronomicznych, ucząc skutecznych strategii marketingowych – od promocji lokali po budowanie silnej obecności w mediach społecznościowych.

Praktyk z krwi i kości – współwłaścicielka marki Klub na Fali, sieci beach barów i klubów nocnych (Poznań, Boszkowo, Sława), w których łączy funkcje zarządcze z rolą Dyrektora Kreatywnego, kierując czteroosobowym zespołem marketingowym. Odpowiada za tworzenie i realizację strategii komunikacji opartych na real-time marketingu, współpracy z twórcami UGC, influencer marketingu i storytellingu. Na swoim koncie ma kampanie z lokalnymi mediami i portalami kulinarnymi oraz organizację licznych wydarzeń – od otwarć lokali po kompleksową oprawę promocyjną eventów sezonowych.

Osoba prowadząca posiada doświadczenie zawodowe zdobyte w ciągu ostatnich 5 lat w obszarze marketingu gastronomicznego, w tym w planowaniu i realizowaniu działań marketingowych, prowadzeniu mediów społecznościowych, projektowaniu kampanii reklamowych oraz budowaniu wizerunku marki lokalu gastronomicznego.

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, wzory kampanii marketingowych, szablony do pracy własnej oraz informacje dotyczące narzędzi online (Canva, Meta, Ads). Materiały są dostosowane do realiów branży gastronomicznej i umożliwiają samodzielne wdrażanie zdobytej wiedzy po zakończeniu szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie jest otwarte - mogą zapisać się wszyscy uczestnicy.

Szkolenie rozpocznie się po zgłoszeniu się minimum 8 osób, maksymalna liczba uczestników to 23 osoby. 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.

Adres

ul. Władysława Broniewskiego 10
81-841 Sopot
woj. pomorskie

Szkolenie odbędzie się w siedzibie Akademii Gastronomii przy ul. Władysława Broniewskiego 10 w Sopocie. Sala szkoleniowa zlokalizowana jest na parterze budynku, przystosowana do komfortowej pracy szkoleniowej. Na miejscu dostępne są materiały szkoleniowe, kawa, herbata, lunch, słodkie i słone przekąski. W pobliżu znajdują się miejsca parkingowe oraz dogodny dojazd komunikacją miejską.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Niezbędny sprzęt (rzutnik, ekran, flipchart), toalety, dostęp do kuchni, szatnia na ubrania.

Kontakt



Akademia Gastronomii

E-mail biuro@agastromii.pl

Telefon (+48) 571 515 558