

PROGRAM 2 DNIOWEGO SZKOLENIA KONSULTANT ŚLUBNY I EVENT MANAGER

Program szkolenia konsultant ślubny jest programem autorskim opracowanym przez Joannę Kłosińską, właścicielkę firmy SENSAR. Program ten jest chroniony przez polskie i unijne przepisy prawa, m.in. przez Prawo Autorskie. Jakiegokolwiek kopiowanie i powielanie bez pisemnej zgody autora jest zabronione.

1. Konsultant ślubny – charakterystyka zawodu i predyspozycji.

- charakterystyka zawodu, cechy i predyspozycje
- obowiązki konsultanta ślubnego
- etyka zawodowa
- plusy i minusy zawodu
- czas pracy, sezonowość, urlopy
- organizacja biura i miejsca pracy
- spotkania z klientami
- dokumenty w pracy konsultanta ślubnego
- analiza konkurencji
- media ślubne – portale, targi, prasa

2. Rodzaje ślubów w Polsce

- ślub cywilny
- śluby wyznaniowe
- ślub humanistyczny
- formalności w urzędzie i w kościele
- śluby z obcokrajowcami
- organizacja ślubu w plenerze
- zwyczaje i tradycje ślubne

3. Rodzaje przyjęć weselnych w Polsce

- rodzaje przyjęć
- sprawy organizacyjne
- zwyczaje i tradycje weselne
- przyjęcie w plenerze

4. Śluby i wesela w plenerze

- ślub cywilny – ograniczenia, załatwianie formalności z urzędnikiem
- ślub wyznaniowy – ograniczenia i możliwości
- sprawy organizacyjne związane z plenerowym przyjęciem – zaplecze, punkty krytyczne, rozwiązania alternatywne

5. Przyjęcia tematyczne, motyw przewodni, stylizacje ślubne

- przyjęcia tematyczne – wybór tematu, szukanie inspiracji
- motyw przewodni – jak wybrać
- kolor przewodni
- stylizacja ślubna
- mapa inspiracji

6. Praca z Młodą Parą

- przeprowadzenie wywiadu, ankieta, rozmowa, kontakt przez Skype i mail
- oferta agencji wedding plannerskiej
- wycena usług konsultanta ślubnego
- harmonogram prac i terminowość
- negocjacje i umowa z Młodą Parą
- określenie wymagań Młodej Pary, opracowanie koncepcji ślubu i wesela
- określenie ram budżetu i priorytetów
- zastrzeżenie wizerunku przez Klienta, wesela VIP
- dobór wykonawców
- realizacja przygotowań
- scenariusz dnia ślubu i wesela oraz pozostałych przyjęć towarzyszących
- współpraca z rodziną
- praca z rodzicami jako zlecającymi organizację wesela, a oczekiwania Młodej Pary
- trudne sytuacje, łagodzenie napięć
- lista kontrolna
- rozliczenia końcowe

7. Koordynacja dnia ślubu i wesela

- przebieg dnia ślubu i wesela
- zakres obowiązków koordynatorów
- lista kontrolna
- punkty krytyczne
- plan awaryjny

8. Współpraca z wykonawcami i miejscami weselnymi, budowanie bazy i relacji.
 - określenie obszaru działania konsultanta ślubnego
 - budowanie bazy wykonawców
 - budowanie bazy miejsc weselnych
 - weryfikacja wykonawców i miejsc weselnych, jakości i konkurencyjności
 - określenie zasad współpracy
 - charakterystyka wykonawców, m.in. fotograf, operator kamery, dekoracje, florysta, oprawa muzyczna, atrakcje, papeteria, transport, catering, zaplecze techniczne (np. namioty, nagłośnienie), stylistka, wizażystka, fryzjer
 - współpraca z wykonawcami, gwarancja jakości, specyfika i możliwości
 - współpraca z miejscami weselnymi – specyfika, możliwości, ograniczenia
 - budowanie długofalowych relacji

9. Zasady organizacji przyjęć okolicznościowych, w tym wesel i spotkań biznesowych
 - rodzaje przyjęć okolicznościowych
 - zasady planowania i organizacji przyjęć
 - karty dań na przyjęcia okolicznościowe
 - sposoby ustawienia stołów
 - zasady rozmieszczania gości przy stole
 - obsługa gości i serwis

10. Podstawy dekoracji stołu i aranżacji przyjęć
 - sposoby nakrywania stołów na różne przyjęcia
 - zasady dekorowania stołów
 - elementy dekoratorskie stołów:
 - kalendarz kwiatów sezonowych
 - przykładowe aranżacje i dekoracje stołów – omówienie zalet i wad

11. Trendy ślubne i nowości
 - trendy ślubne – gdzie szukać,
 - nowości – czym się inspirować, gdzie szukać, narzędzia do katalogowania

12. Wizerunek konsultanta ślubnego
 - rola komunikacji niewerbalnej
 - efekt pierwszego wrażenia
 - prezencja konsultanta w trakcie spotkań z Klientami oraz w trakcie ślubu i wesela

- wizerunek konsultanta ślubnego – strona internetowa, logo, materiały promocyjne, budowanie eksperckiego wizerunku

13. Wystąpienia publiczne i autoprezentacja

- komunikowanie się
- zasady pozytywnej autoprezentacji
- prezencja konsultanta w trakcie wystąpień publicznych, m.in. w telewizji

14. Event manager – charakterystyka zawodu i predyspozycji

15. Rodzaje eventów

16. Praca z klientem, brief

17. Współpraca z wykonawcami eventowymi

18. Początki agencji ślubnej, przed założeniem działalności - plan w 18 krokach

19. Jak mądrze założyć działalność w biznesie ślubnym – 20 sprawdzonych rozwiązań

19. Jak szukam klientów - moje 55 sposobów na pozyskiwanie klientów

CZEŚĆ WARSZTATOWA

1. Ankieta ślubna
2. Wycena usług konsultanta ślubnego/event managera
3. Harmonogram prac
4. Budżet ślubu i wesela
5. Scenariusz dnia ślubu i wesela
6. Inscenizacja rozmów z Młodą Parą
7. Przygotowanie oferty na podstawie przeprowadzonej rozmowy
8. Opracowanie menu na wesele

Autor: Joanna Kłosińska, SENSAR