

A photograph of a man with grey hair and a beard, wearing a light-colored button-down shirt, sitting on a wooden chair. He is smiling and looking towards the right. A large brown dog is standing next to him, and a smaller black and white dog is in the foreground. The background shows a bookshelf filled with books and a potted plant.

# oferta

gościnny.

„Ludzie mogą zapomnieć, co powiedziałaś.  
Ludzie mogą zapomnieć, co zrobiłaś.  
Ale nigdy nie zapomną, jak się dzięki Tobie czuli.”

Ten cytat Maui Angelou wybrałem, bo najlepiej opisuje moje szkolenie.  
Nie uczę gotowych formułek, ani sprzedażowych skryptów.  
Uczę uważności, empatii i autentycznej gościnności, która zamienia jednorazowego klienta  
w lojalnego gościa, który wraca bo czuł się dobrze.  
Bo poczuł się zaopiekowany, zauważony, bo ktoś się do niego uśmiechnął, zapamiętał jego ulubione danie,  
przyniósł wodę zanim poprosił i zapytał czy wieczór się udał.

Doświadczenie buduje człowiek.  
Bez niego i bez emocji, to tylko meble w gustownych wnętrzach.

szkolenie

# hospitality flow

sztuka przytulania gości i naturalnej sprzedaży

To nie jest zwykłe szkolenie. To nowa energia Twojego miejsca.  
Moje autorskie szkolenie kierowane jest dla zespołów, które chcą  
tworzyć miejsca z atmosferą do której się wraca. gościnność  
Wprowadzamy gościnność do codziennej pracy tak naturalnie,  
jak oddech. Bez sztywnych skryptów, za to z ogromną dawką  
autentyczności i flow, które sprawia, że praca staje się lżejsza,  
sprzedaż naturalna a goście to cześć wspaniałej społeczności

gościnny.

**hospitality flow**

**wybierz swój rytm zmiany:**

**warianty >>>**

**hospitality flow**

# **1. ESPRESSO SHOT**

## **wariant jednodniowy**

Wiedza w pigułce - szybki strzał energii.

Idealny, gdy potrzebujecie błyskawicznego resetu i konkretnych narzędzi „na już”.

W jeden intensywny dzień skraplamy esencję gościnności i przelewamy ją prosto do głów Twojej ekipy. Krótko, mocno i niesamowicie skutecznie.

**warianty >>>**

## **hospitality flow**

### **2. SLOW BREW**

**Wariant Standardowy**

**6 spotkań / 1x w miesiącu**

Ewolucja, nie rewolucja - systematyczny wzrost.

Dla właścicieli, którzy grają długodystansowo.

Spotykamy się raz w miesiącu, by krok po kroku nadpisywać stare nawyki nowymi. To czas na testowanie, wyciąganie wniosków i powolne budowanie fundamentów, na których Twoja ekipa wyrośnie na prawdziwych mistrzów gościnności i naturalnej sprzedaży.

**warianty >>>**

**hospitality flow**

## **3. DOUBLE SHOT**

**Wariant Intensywny**

**6 spotkań / 2 x w miesiącu**

Turbo przyspieszenie - szybkie efekty.

Dla tych, którzy chcą widzieć zmianę natychmiast.

Skumulowana dawka wiedzy i praktyki dwa razy w miesiącu sprawia, że zespół nie ma czasu zapomnieć o tym, czego się nauczył. To najkrótsza droga od „obsługiwania” do „tworzenia doświadczeń”.

**warianty >>>**

## 4. DEEP ROAST

**analiza „6 zmysłów”  
szkolenie dla właścicieli i managerów.**

to praktyczna metoda analizy i projektowania  
doświadczenia gościa w Twoim lokalu. Wspólny warsztat  
na którym analizujemy atmosferę miejsca, budujemy świadome  
ścieżki doświadczenia i projektujemy zmiany.

**gościnny.**

# 5. DIGITAL AROMA

**audyt obecności lokalu  
w sieci www.**

To audyt, który pokazuje jak „pachnie” Twoje miejsce w sieci. To kompleksowa analiza pierwszego kontaktu gościa z Twoją marką online.

Sprawdzamy nie tylko co publikujesz, ale przede wszystkim:

- jakie emocje budujesz
- czy komunikacja jest spójna
- czy gość rozumie dokąd trafia

Analizujemy:

- instagram
- google
- facebook
- tripadvisor
- www

**gościnny.**

# cennik

## 1. ESPRESSO SHOT

wariant jednodniowy - 2500 zł

## 2. SLOW BREW

wariant standardowy - 1900 zł / miesięcznie /

6 spotkań / 1 x w miesiącu

## 3. DOUBLE SHOT

wariant intensywny - 3500 zł / miesięcznie /

12 spotkań / 2 x w miesiącu

## 4. DEEP ROAST

szkolenie dla właścicieli i managerów

wariant jednodniowy - 2500 zł

## **zakres szkolenia – obszary pracy**

### **1. Filary nowoczesnej gościnności**

Droga gościa od pierwszego kontaktu do pożegnania.

Gościnność jako proces, a nie pojedyncze momenty.

### **2. Sztuka gościnności w praktyce**

Gościnność jako relacja i obecność.

Jak budować ją naturalnie, bez grania ról i bez schematów.

### **3. Praca z atmosferą miejsca**

Pierwsze wrażenie, energia sali, detale, które gość czuje, zanim coś powie.

Świadome budowanie klimatu zgodnego z charakterem miejsca.

### **4. Standardy obsługi – sens, nie sztywność**

Co w standardach naprawdę pomaga zespołowi i gościom.

Jak używać ich elastycznie, bez odbierania ludziom autentyczności.

### **5. Potrzeby i emocje gości**

Czytanie sygnałów, nastrojów i intencji gościa.

Reagowanie na emocje, a nie tylko na zamówienia.

### **6. Sprzedaż miękka**

Proponowanie zamiast wciskania.

Sprzedaż jako forma troski, rozmowy i ułatwiania decyzji.

### **7. Typy gości i różne style obsługi**

Dopasowanie komunikacji do ludzi, nie do szablonów.

Większa elastyczność zespołu w codziennej pracy.

### **8. Najczęstsze błędy i proste korekty**

Sytuacje z życia sali, które psują doświadczenie gościa.

Konkretne rozwiązania możliwe do wdrożenia od razu.

### **9. Budowanie spójnego zespołu**

Wspólne rozumienie gościnności.

Komunikacja, zaufanie i odpowiedzialność zamiast kontroli.

### **10. Gościnność oświecona (Enlightened Hospitality)**

Najpierw ludzie z zespołu, potem goście, potem reszta.

Tworzenie środowiska, w którym dobra obsługa jest naturalnym efektem.

### **11. Efekty wow**

Małe gesty, które robią dużą różnicę.

Wyjście poza „poprawnie”, w stronę doświadczeń, które zostają w pamięci.

### **12. Praca warsztatowa i ćwiczenia**

Scenki, realne sytuacje z sali, rozmowy o emocjach i decyzjach.

Bez teorii oderwanej od codzienności.

## **Dodatkowa zawartość pakietów:**

### **Audyt startowy**

na początku, w trakcie procesu i końcowy.

Każdy audyt zakończony raportem z konkretnymi obserwacjami i kierunkami dalszej pracy.

### **Tajemniczy gość**

Realne doświadczenie osoby z zewnątrz

Realizowany na początku, w trakcie i na końcu współpracy.

### **Spotkania po każdym warsztacie / raz w miesiącu**

Omówienie tego, co faktycznie dzieje się w miejscu.

Co działa, co wymaga korekty, gdzie zespół potrzebuje wsparcia.

### **Stala dostępność konsultacyjna**

Jestem dostępny przez cały okres współpracy jako partner do rozmowy i kreatywnych rozwiązań.

### **Kontakt telefoniczny**

W bieżących sytuacjach z zespołem lub sali.

Możesz dzwonić, pytać, rozmawiać - jestem dla Ciebie w trakcie całego procesu.



Maciek Malinowski / GOŚCINNY

### **Moje doświadczenie zawodowe:**

#### **1999–2003 – Giraffe Restaurant, Londyn**

Zaczynałem w Giraffe jako członek zespołu w niewielkiej kawiarni, która w ciągu kilku lat przekształciła się w rozpoznawalną sieć restauracji. To tu po raz pierwszy zetknąłem się z dynamicznie rozwijającym się konceptem gastronomicznym i kulturą gościnności na najwyższym poziomie.

#### **2003–2010 – Image Specialist, Philip Morris Polska**

Jako specjalista ds. wizerunku odpowiadałem za spójność komunikacji marki, działania BTL oraz wdrażanie projektów z zakresu brand experience. Zdobyłem szeroką wiedzę o strategii marki, storytellingu i skutecznej prezentacji.

#### **2013–2022 – Współzałożyciel Forum Przestrzenie, Kraków**

Twórca i współprowadzący jednego z najbardziej kultowych miejsc gastronomicznych w Polsce. Forum Przestrzenie było nie tylko barem i restauracją, ale współczesnym domem kultury – przestrzenią spotkań, koncertów i wydarzeń społecznych. Odpowiadałem m.in. za strategię komunikacji i prowadzenie social mediów (78 tys. obserwujących na Facebooku, 24 tys. na Instagramie).

To miejsce, które wyznaczyło nowy standard miejskiego życia.

#### **Od 2023 – Twórca marki Lost Road House**

Stworzyłem górski dom z duszą – Lost Road House – który już w pierwszym roku działalności zyskał ogromne zainteresowanie i jest wyprzedany na wiele miesięcy do przodu. Projekt łączący minimalizm, przyrodę i ideę gościnności totalnej. Ma 60 opinii pod rząd 5 gwiazdek i 28 opinii 5 gwizdkowych na Googlach.

#### **Konsultant i szkoleniowiec w zakresie gościnności, sprzedaży i tworzenia doświadczeń**

Pomagam restauracjom, hotelom i markom w budowaniu relacji z klientami, projektowaniu gościnności oraz tworzeniu angażujących konceptów. Łączę wiedzę psychologiczną, kulturową i praktyczną z 25-letnim doświadczeniem w branży.

**W pracy skupiam się na ludziach. Na relacjach. Na emocjach. Motywuje zespół do tworzenia magii:)**

dziękuję.

mail: [goscinny.majki@gmail.com](mailto:goscinny.majki@gmail.com)

tel: 697 035 256

@goscinny.majki