

Warszawa, 24.02.2020 r.

Informacja prasowa

Marzysz o karierze konsultanta ślubnego? Sprawdź, czy posiadasz te 9 cech!

Od dawna po Twojej głowie krąży pomysł o poprowadzeniu drogi zawodowej w stronę własnego biznesu? Piękne obrazy na Instagramie i Pinterście przekierowały Twoją uwagę na branżę ślubną? W rzeczywistości praca w roli konsultanta ślubnego bywa bardzo wymagająca, jednak może okazać się wymarzoną ścieżką kariery, jeśli posiadasz pewne cechy i umiejętności! Ekspertki Akademii Perfect Day zidentyfikowały 9 najważniejszych.

1. Dyplomacja i umiejętności mediacyjne

Konsultant ślubny odpowiada za całokształt przyjęcia weselnego i ślubu, łącząc oraz godząc preferencje, potrzeby i oczekiwania wielu zainteresowanych stron. Będąc łącznikiem pomiędzy młodą parą, a podwykonawcami, rodzicami, czy nawet... pomiędzy samymi przyszłymi małżonkami, powinien wykazywać zdolność dążenia do kompromisów i wypracowywania najlepszych rozwiązań.

2. Kreatywność i wyczucie estetyki oraz przestrzeni

Para młoda oczekuje od konsultanta ślubnego znajomości trendów oraz wsparcia na każdym etapie planowania ślubu i wesela, również przy określaniu stylu przyjęcia, tematu przewodniego, wyborze dekoracji i kwiatów. *Bardzo ważne jest, by nie mylić tej umiejętności ze zdolnościami manualnymi! Rolą konsultanta jest czuwanie nad działaniami i podwykonawcami – nie musi on potrafić układać kwiatów, ale znać zasady i mieć wyczucie stylu. Niezwykle przydatne jest także wyczucie przestrzeni – jesteśmy niczym „architekci jednego wieczoru” – podkreśla Kamila Kenig.*

3. Pewność siebie i umiejętność perswazji

Zawodowy organizator ślubów zna od podszewki całą branżę, podwykonawców i weselne realia. Powinien być świadomy i pewny swojego profesjonalizmu i potrafić niekiedy „postawić na swoim”. *Naszym głównym zadaniem jest oczywiście spełnienie marzeń i oczekiwań młodej pary. Zdarza się jednak, że musimy wykazać się umiejętnością perswazji, by odwieść przyszłych nowożeńców od nieszczególnie trafionych pomysłów dla ich własnego dobra i dobra całego przyjęcia – tłumaczy Anna Piwońska.*

4. Umiejętność zarządzania zespołem

Mimo, że wiele agencji wedding plannerskich to jednoosobowe działalności, w rzeczywistości organizacja ślubu i wesela jest zdecydowanie pracą zespołową. Rolą konsultanta ślubnego jest zarządzanie i koordynacja działań wielu podwykonawców. *Przy bardziej rozbudowanych przedsięwzięciach, organizator nadzoruje często pracę nawet 50 lub więcej osób – podkreśla Anna Piwońska.*

5. Ciepło, empatia, otwartość

Dzień własnego ślubu i wesela jest jednym z najpiękniejszych, ale także najbardziej stresujących w życiu. Poprzedza go równie intensywny czas przygotowań. Dobry konsultant ślubny rozumie nastroje i uczucia towarzyszące młodej parze, potrafi wyciszyć emocje i wprowadzić pozytywną atmosferę.

6. Odporność na stres i umiejętność reagowania w sytuacjach kryzysowych

W zawodzie konsultanta ślubnego nietrudno o niespodziankę, dlatego zawsze trzeba mieć plan B, umiejętność zachowania zimnej krwi i trzeźwego umysłu. *Źródła kryzysu potrafią być przeróżne: zmienne warunki atmosferyczne, awarie techniczne. W takich sytuacjach jesteśmy dla młodej pary opoką i ostatnią osobą, której wolno spanikować* – mówi Kamila Kenig.

7. Ciekawość świata i chęć ciągłego rozwoju

Zawód konsultanta ślubnego zobowiązuje do bycia na bieżąco z wszelkimi nowościami i trendami nie tylko w samej branży ślubnej, ale również w modzie, designie, architekturze. Dodatkowo ważna jest ogólna wiedza o świecie i bogate zaplecze kulturowe. *Za jedno z naszych osiągnięć do którego z sentymentem wracamy była realizacja ślubu w plenerze z motywem przewodnim dzieła „Wesele” Igora Strawińskiego, do którego partyturę zdobyliśmy w konserwatorium muzycznym w Szwajcarii. Do realizacji tego ślubu zaprosiliśmy tancerzy baletowych z Teatru Wielkiego oraz pianistę i chór z Akademii Muzycznej, co o w rezultacie zaowocowało stworzeniem pięknego wydarzenia artystycznego* – wspominają ekspertki: Kamila Kenig i Anna Piwońska.

8. Takt i dyskrecja

Konsultant ślubny wchodząc „za kulisy” organizacji przyjęcia musi pamiętać o odpowiednim zachowaniu zarówno wobec pary młodej, jak i innych bliskich zaangażowanych w organizację. W „wielkim dniu” powinien on potrafić pozostać na uboczu i ustąpić pola parze młodej, która jest gwiazdą wieczoru.

9. Znajomość Excela oraz podstaw księgowości

Wielu osobom wydaje się, że zawód konsultanta ślubnego należy do kategorii tych „miękkich”. Kojarzony jest z pięknymi dekoracjami, cudownymi emocjami i lukrem na weselnym torcie. To wszystko prawda, jednak w profesji tej liczy się również ścisły umysł – mówi Anna Piwońska. Planowanie budżetu, ofertowanie, rozliczenia z podwykonawcami. Nie obędzie się bez dobrej organizacji i... tabeli w Excelu. W szczególności, jeśli planujesz prowadzić własną działalność.

Akademia Perfect Day została założona przez Annę Piwońską oraz Kamilę Kenig w 2010 roku, a jej celem jest szkolenie kolejnych pokoleń konsultantów ślubnych w oparciu o wieloletnie doświadczenie trenerek, tworzących własną agencję ślubną Perfect Day od 2007 roku. Obecnie Akademia Perfect Day ma na swoim koncie blisko 700 przeszkolonych osób nie tylko z całej Polski, ale też Austrii, Wielkiej Brytanii i Włoch, z czego prawie 120 prowadzi z sukcesem własne agencje ślubne. Założycielki, a prywatnie przyjaciółki – Anna Piwońska i Kamila Kenig mogą poszczycić się członkostwem w Polskim Stowarzyszeniu Konsultantów Ślubnych od początku jego istnienia oraz jego Zarządzie od ponad 10 lat.



Kontakt dla mediów:

Róża Siudaj

PR Consultant

Triple PR

570 532 866

roza.siudaj@triplepr.pl