Możliwość dofinansowania

HOTELE PLUS

Hotele i Gastronomia PLUS Sp. z o.o.

★★★★★

Szkolenie- Akademia Managera Gastronomii i Szefa Kuchni- zarządzanie gastronomią

Numer usługi 2023/12/20/14311/2041918

4 797,00 PLN brutto
3 900,00 PLN netto
199,88 PLN brutto/h
162,50 PLN netto/h

Łódź / stacjonarna
Usługa szkoleniowa
24 h
24.09.2024 do 26.09.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa dla szkolenia to profesjonaliści z branży gastronomicznej, w tym właściciele i menedżerowie restauracji, szefowie kuchni, kucharze, kelnerzy, barmani, recepcjoniści oraz absolwenci szkół gastronomicznych. Szkolenie jest skierowane także do przedsiębiorców gastronomicznych, którzy planują rozwój własnych lokali, oraz pasjonatów kulinarnych pragnących doskonalić swoje umiejętności zarządzania i kulinarnego rzemiosła. Dodatkowo, osoby zainteresowane przekwalifikowaniem się do branży gastronomicznej również znajdą wartość w tym szkoleniu. Grupa docelowa jest różnorodna pod względem doświadczenia i celów zawodowych. Szkolenie zapewni praktyczne umiejętności zarządzania operacyjnego, finansowego i kadrowego w gastronomii, a także rozwinięcie talentów kulinarowych, wiedzę o tworzeniu menu, zaopatrzeniu, efektywnym wykorzystaniu zasobów oraz aktualnych trendach w branży.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	23-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Dostarczenie uczestnikom praktycznej wiedzy i umiejętności zarządzania operacyjnego, finansowego oraz kadrowego w branży gastronomicznej. Uczestnicy zdobędą zaawansowane kompetencje kulinarne, nauczą się tworzyć atrakcyjne menu, skutecznie zarządzać zaopatrzeniem, efektywnie wykorzystywać zasoby oraz dostosowywać się do bieżących trendów. Szkolenie ma na celu wyposażenie uczestników w narzędzia i strategie niezbędne do skutecznego prowadzenia własnej restauracji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
- nabycie wiedzy i umiejętności zarządzania operacyjnego, finansowego oraz kadrowego w branży gastronomicznej - nabycie zaawansowanych kompetencji kulinarnych - zdobycie kompetencji w zakresie tworzenia atrakcyjnego menu, skutecznego zarządzania zaopatrzeniem, efektywnego wykorzystywania zasobów dostosowywania się do bieżących trendów	- Charakteryzuje różne strategie zarządzania operacyjnego w branży gastronomicznej - Analizuje koszty działalności gastronomicznej - Planuje efektywne wykorzystanie zasobów - Ocenia wskaźniki finansowe - Doskonali umiejętności kulinarnych, wykorzystując różnorodne techniki i surowce - Zarządza personelem, motywując pracowników, rozwijając ich kompetencje i efektywnie koordynując pracę zespołu	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

Program

Usługa adresowana jest do profesjonalistów z branży gastronomicznej, w tym właścicieli i menedżerów restauracji, szefów kuchni, kucharzy, kelnerzów, barmanów, recepcjonstów oraz absolwentów szkół gastronomicznych. Szkolenie jest skierowane także do przedsiębiorców gastronomicznych, którzy planują rozwój własnych lokali, oraz pasjonatów kulinarnych pragnących doskonalić swoje umiejętności zarządzania i kulinarnego rzemiosła. Dodatkowo, do osób zainteresowanych przekwalifikowaniem się do branży gastronomicznej również znajdą wartość w tym szkoleniu. Grupa docelowa jest różnorodna pod względem doświadczenia i celów zawodowych.

W celu osiągnięcia zamierzonych celów uczestnik powinien aktywnie uczestniczyć przynajmniej w 80% zajęć.
Minimalna liczba uczestników, która powinna wziąć udział w usłudze to 5 osób.

Usługa jet realizowana w formie godzin zegarowych.

Minimalne wyposażenie sali szkoleniowej to : rzutnik, ekran, flipchart, roll-up, odpowiednia ilość stołów i krzeseł w zależności od ilości uczestników. Każdy z uczestników powinien posiadać laptop/tablet lub inny odpowiedni sprzęt elektroniczny umożliwiający wykonywanie poleceń trenera oraz dostęp do internetu. W zależności od potrzeb szkolenia oraz ilości osób, trener będzie dzielił uczestników na grupy.

- skuteczna rekrutacja
- wprowadzenie nowego pracownika na stanowisko – procedury operacyjne
- zakresy zadań i obowiązków pracowników
- organizacja pracy własnej i zespołu
- zarządzanie personelem
- premiowanie i motywowanie
- struktura organizacyjna
- wynagradzanie pracowników
- delegowanie zadań
- prawidłowa komunikacja w zespołach sala – bar, sala – kuchnia
- gastronomia (kluczowe aspekty unormowań prawnych - HACCP)
- gastronomia (kluczowe aspekty rentowności)
- gospodarka magazynowa
- strategia sprzedaży w gastronomii
- menu kluczem do sukcesu
- kluczowe wskaźniki operacyjne
- dostosowanie ilości personelu do potrzeb operacyjnych
- nadużycia - jak im przeciwdziałać
- rola szefa kuchni w zespole w obszarach: operacyjnym, sprzedaży, administracji i pracy zespołowej
- nowe trendy w tworzeniu karty menu
- podstawy zasady "zero waste"
- szef kuchni jako "twarz" restauracji
- nowoczesne technologie kulinarne
- obniżanie kosztów w gastronomii – grupy zakupowe
- programy lojalnościowe – zwiększenie liczby gości w restauracji
- smak i zysk – ścisła współpraca szefa kuchni z managerem
- wprowadzenie nowych produktów do oferty: catering, pieczywo, cukiernictwo, kiszonki
- nowoczesne narzędzia pracy: programy i aplikacje
- innowacyjny marketing
- rola mediów społecznościowych w strategii sprzedaży
- weryfikacja efektów uczenia się

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 31

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 31 skuteczna rekrutacja	Piotr Tabor	24-09-2024	10:00	11:00	01:00
2 z 31 wprowadzanie nowego pracownika na stanowisko - procedury operacyjne	Piotr Tabor	24-09-2024	11:00	11:30	00:30
3 z 31 zakresy zadań i obowiązków pracowników	Piotr Tabor	24-09-2024	11:30	12:30	01:00
4 z 31 organizacja pracy własnej i zespołu	Piotr Tabor	24-09-2024	12:30	14:00	01:30
5 z 31 zarządzanie personelem	Piotr Tabor	24-09-2024	14:00	15:00	01:00
6 z 31 premiowanie i motywowanie	Piotr Tabor	24-09-2024	15:00	16:00	01:00
7 z 31 struktura organizacyjna	Piotr Tabor	24-09-2024	16:00	16:30	00:30
8 z 31 wynagradzanie pracowników	Piotr Tabor	24-09-2024	16:30	17:00	00:30
9 z 31 delegowanie zadań	Piotr Tabor	24-09-2024	17:00	17:30	00:30
10 z 31 prawidłowa komunikacja w zespołach sala – bar, sala – kuchnia	Piotr Tabor	24-09-2024	17:30	18:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 31 gastronomia (kluczowe aspekty unormowań prawnych - HACP)	Paweł Iskrzycki	25-09-2024	08:00	09:00	01:00
12 z 31 gastronomia (kluczowe aspekty rentowności)	Paweł Iskrzycki	25-09-2024	09:00	10:00	01:00
13 z 31 gospodarka magazynowa	Paweł Iskrzycki	25-09-2024	10:00	11:00	01:00
14 z 31 strategia sprzedaży w gastronomii	Paweł Iskrzycki	25-09-2024	11:00	12:30	01:30
15 z 31 menu kluczem do sukcesu	Paweł Iskrzycki	25-09-2024	12:30	13:30	01:00
16 z 31 kluczowe wskaźniki operacyjne	Paweł Iskrzycki	25-09-2024	13:30	15:00	01:30
17 z 31 dostosowanie ilości personelu do potrzeb operacyjnych	Paweł Iskrzycki	25-09-2024	15:00	15:30	00:30
18 z 31 nadużycia- jak im przeciwdziałać	Paweł Iskrzycki	25-09-2024	15:30	16:00	00:30
19 z 31 rola szefa kuchni w zespole w obszarach: operacyjnym, sprzedaży, administracji i pracy zespołowej	Paweł Iskrzycki	26-09-2024	08:00	08:30	00:30
20 z 31 nowe trendy w tworzeniu karty menu	Paweł Iskrzycki	26-09-2024	08:30	09:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 31 podstawy zasady "zero waste"	Paweł Iskrzycki	26-09-2024	09:30	10:00	00:30
22 z 31 szef kuchni jako"twarz" restauracji	Paweł Iskrzycki	26-09-2024	10:00	10:30	00:30
23 z 31 nowoczesne technologie kulinarne	Paweł Iskrzycki	26-09-2024	10:30	11:30	01:00
24 z 31 obniżanie kosztów w gastronomii – grupy zakupowe	Paweł Iskrzycki	26-09-2024	11:30	12:00	00:30
25 z 31 programy lojalnościowe - zwiększenie liczby gości w restauracji	Paweł Iskrzycki	26-09-2024	12:00	12:30	00:30
26 z 31 smak i zysk – ścisła współpraca szefa kuchni z managerem	Paweł Iskrzycki	26-09-2024	12:30	13:00	00:30
27 z 31 wprowadzenie nowych produktów do oferty - catering, pieczywo, cukiernictwo, kiszonki	Paweł Iskrzycki	26-09-2024	13:00	13:30	00:30
28 z 31 nowoczesne narzędzie pracy - programy i aplikacje	Szczepan Piechota	26-09-2024	13:30	14:00	00:30
29 z 31 innowacyjny marketing	Szczepan Piechota	26-09-2024	14:00	14:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
30 z 31 rola mediów społecznościowych w strategii sprzedaży	Szczepan Piechota	26-09-2024	14:30	15:30	01:00
31 z 31 Weryfikacja efektów uczenia się	-	26-09-2024	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 797,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	199,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	162,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3

1 z 3

Paweł Iskrzycki

Pasjonat hotelarstwa i gastronomii z ponad 20- letnim doświadczeniem w branży. Pracował na wielu stanowiskach, gdzie zdobywał doświadczenie w sektorze gastronomii i hotelarstwa. Manager i dyrektor kilku hoteli m.in : Hotel Spa Splendor****, Hotel Gorczowski****, Hotel Olympic Spa & Wellness****. Trener i doradca w wielu projektach inwestycyjnych – gastronomicznych i hotelowych. Uwielbia hotele o charakterze butikowym z ciekawym klimatem. Aktywnie uczestniczy w wielu spotkaniach branżowych i konferencjach o tematyce hotelarskiej i gastronomicznej. Ekspert i doradca branżowy w Hotelach PLUS. Adres mailowy: biuro@hoteleplus.pl

2 z 3

Szczepan Piechota

Absolwent Uniwersytetu Rzeszowskiego oraz Wyższej Szkoły Prawa i Administracji. Z hotelarstwem związany od 7 lat. Karierę rozpoczął na stanowisku recepcjonisty w czterogwiazdkowym Hotelu

Blue Diamond Active SPA****, następnie objął stanowisko managera ds. marketingu. Pasjonat social mediów, fotografii oraz nowych technologii i ich zastosowania w hotelarstwie oraz marketingu. Obecnie zajmuje się marketingiem dla firmy Hotele i Gastronomia PLUS realizując się w swojej pasji przy tworzeniu grafik oraz wideo-produkcjach. Trener i doradca w Hotelach PLUS.

3 z 3

Piotr Tabor

Absolwent prawa. Ukończył zarówno studia podyplomowe Nowoczesne technologie i strategie w biznesie turystycznym i hotelarskim oraz Akademię Hotelarza w French Institute of Management w Warszawie. W 2012 r. został absolwentem prestiżowych studiów MBA w zakresie Zarządzania Zasobami Ludzkimi. Praktyk zarządzający i doradzający w projektach hoteli niezależnych, jak również w rozwiązaniach sieciowych m.in. Grupa Hoteli 21 oraz Grupa Hotelowo – Turystyczna SANTUR. Kilkunastoletnie doświadczenie w zarządzaniu obiektami hotelowymi poparte wieloma sukcesami w połączeniu ze współpracą z innymi ekspertami doprowadziło do powstania firmy Hotele i Gastronomia PLUS, którą zarządza. Doświadczony trener, prowadzący szkolenia w zakresie: zarządzania, sprzedaży, HR oraz zagadnień branżowych z hotelarstwa i turystyki. Zrealizował i koordynował wiele projektów inwestycyjnych oraz HR. Aktualnie koordynuje także innowacyjny program lojalnościowy dla gości hoteli i restauracji – Moje Hotele (mojehotele.pl). Pasjonat rozwoju personalnego w aspekcie mentoringu i coachingu, a także biegania. Adres mailowy: biuro@hoteleplus.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po zakończonym szkoleniu uczestnicy otrzymają w formie elektronicznej lub/i papierowej materiały szkoleniowe (plik lub/i prezentacje) co umożliwi im utrwalenie wiedzy oraz certyfikat ukończenia szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Dysponowanie podstawowym doświadczeniem w branży gastronomicznej.
Walidacja spełnienia tego kryterium będzie polegać na wywiadzie/rozmowie z uczestniczką/kiem kursu sprawdzającej umiejętności odnośnie podstawowej wiedzy gastronomicznej.

Wymagania techniczno-sprzętowe:
Każdy uczestnik szkolenia powinien mieć możliwość korzystania z komputera z dostępem do Internetu.

Informacje dodatkowe

Jeśli szkolenie będzie dofinansowany w co najmniej w 70% ze środków publicznych, to usługa szkoleniowa będzie zwolniona z podatku VAT.

Adres

ul. 28 Pułku Strzelców Kaniowskich 53/57

90-640 Łódź

woj. łódzkie

Hotel Mazowiecki

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

Piotr Tabor

E-mail p.tabor@hoteleplus.pl

Telefon (+48) 519 147 105