



Profesjonalny Manager Gastronomii - szkolenie

Numer usługi 2024/04/12/153767/2122704

1 488,00 PLN brutto

1 488,00 PLN netto

186,00 PLN brutto/h

186,00 PLN netto/h

K2 CONSULTING
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



📍 Kielce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 12.08.2024 do 12.08.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową są pracownicy pracujący na stanowiskach gastronomicznych, którzy chcą podnieść swoje kompetencje oraz zdobyć wiedzę na temat zarządzania w gastronomii. Wymagany minimalny staż pracy wynoszący 3 miesiące na stanowiskach gastronomicznych.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	11-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
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

Profesjonalny Manager Gastronomii - szkolenie - przygotowuje uczestników szkolenia do zarządzania przedsiębiorstwem, poprawnego liczenia all costu, budowania oferty oraz zwiększania sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Poprawnie liczy all cost i analizuje wyniki.	Umiejętnie zarządza wynikami restauracji oraz na bieżąco liczy all cost.	Analiza dowodów i deklaracji
Definiuje zasadę Pareto.	Opisuje zjawiska ekonomiczne związane z zasadą Pareto.	Analiza dowodów i deklaracji
Stosuje proste metody zachwywania Gości.	Wykorzystuje poznane metody obsługi Gości.	Analiza dowodów i deklaracji
Buduje ofertę i zwiększa sprzedaż imprez.	Umiejętnie zarządza sprzedażą imprez i buduje ofertę dostosowaną do sezonu/klientów.	Analiza dowodów i deklaracji
Reaguje na hejt i negatywne opinie w Internecie	W odpowiedni i szybki sposób reaguje na negatywne opinie w sieci.	Analiza dowodów i deklaracji
Organizuje odprawy, aby zmotywować pracowników	Deleguje zadania podczas odpraw.	Analiza dowodów i deklaracji
Wzmacnia pozycję na rynku	Dbą o dobre imię restauracji, reagując w prawidłowy sposób na incydenty, rozszerzając ofertę, utrzymując wysoki poziom obsługi Gościa.	Analiza dowodów i deklaracji

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Zaświadczenia wydawane uczestnikom po odbytych szkoleniach zawierają opis efektów uczenia się.

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

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji. Dostawca usług zapewnia osobę, która przeprowadza walidację.

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

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań rozdzielających procesy kształcenia i walidacji. W ramach jednej firmy Dostawca Usług zapewnia inną osobę do przeprowadzenia walidacji niż do procesu kształcenia. Walidacja jest dokonywana na podstawie zebranych dokumentów po zrealizowanym szkoleniu.

Program

1. Moduł 1: Jak poprawnie liczyć all cost i analizować wyniki.
2. Moduł 2: Zasada Pareto w recepturze i sprzedaży
3. Moduł 3: Najczęstsze przyczyny rotacji personelu, czyli czym kieruje się pracownik opuszczając miejsce pracy?
4. Moduł 4: Efekt "WOW", czyli proste metody jak zachwycić Gościa i być innowacyjnym na rynku.
5. Moduł 5: Jak zbudować ofertę lub zwiększyć sprzedaż imprez.
6. Moduł 6: Jak odpowiadać na hejt i negatywne opinie w Internecie.
7. Moduł 7: Feedback jako wzmacnianie pozycji na rynku.
8. Moduł 8: Jak wprowadzić plan podniesienia kompetencji na każdym stanowisku?

- Szkolenie ma charakter praktyczny i aktywizujący w celu wypracowania najkorzystniejszego podejścia oraz rozwiązań dla organizacji.
- Grupą docelową są pracownicy pracujący na stanowiskach gastronomicznych, którzy chcą podnieść swoje kompetencje oraz zdobyć wiedzę na temat zarządzania w gastronomii. Wymagany minimalny staż pracy wynoszący 3 miesiące na stanowiskach gastronomicznych.
- Warunki niezbędne do spełnienia, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu: Aby osiągnąć główny cel usługi uczestnicy muszą wziąć udział w szkoleniu (100 % obecności)
- Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 60 minut)
- W ramach realizacji szkolenia uczestnicy otrzymują materiały merytoryczne w formie prezentacji. Materiały wysyłane są na adresy mailowe uczestników szkolenia.
- Trener na bieżąco - w trakcie trwania usługi weryfikuje postępy i ocenia efekty uczenia. Po zakończonej usłudze zostaje przeprowadzona walidacja, oparta o założone kryteria weryfikacji efektów uczenia się, realizowana jest z zachowaniem rozdzielności funkcji.
- Przerwy wliczone są w czas trwania szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Moduł 1: Jak poprawnie liczyć all cost i analizować wyniki	Anna Knapczyk	12-08-2024	08:00	09:00	01:00
2 z 9 Moduł 2: Zasada Pareto w recepturze i sprzedaży	Anna Knapczyk	12-08-2024	09:00	09:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 9 Moduł 3: Najczęstsze przyczyny rotacji personelu, czyli czym kieruje się pracownik opuszczając miejsce pracy?	Anna Knapczyk	12-08-2024	09:45	10:30	00:45
4 z 9 Moduł 4: Efekt "WOW", czyli proste metody jak zachwycić Gościa i być innowacyjnym na rynku	Anna Knapczyk	12-08-2024	10:30	11:30	01:00
5 z 9 Przerwa	Anna Knapczyk	12-08-2024	11:30	11:45	00:15
6 z 9 Moduł 5: Jak zbudować ofertę lub zwiększyć sprzedaż imprez	Anna Knapczyk	12-08-2024	11:45	13:45	02:00
7 z 9 Moduł 6: Jak odpowiadać na hejt i negatywne opinie w Internecie	Anna Knapczyk	12-08-2024	13:45	14:45	01:00
8 z 9 Moduł 7: Feedback jako wzmacnianie pozycji na rynku	Anna Knapczyk	12-08-2024	14:45	15:30	00:45
9 z 9 Moduł 8: Jak wprowadzić plan podniesienia kompetencji na każdym stanowisku?	Anna Knapczyk	12-08-2024	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 488,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 488,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	186,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	186,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Knapczyk

Dyrektor Operacyjny Belvedere Cafe-Łazienki Królewskie Sp. z o.o., Współwłaściciel Spółki Restoinvest-Sticky Fingers @ Stalowe Magnolie, Dyrektor Operacyjny Sticky Fingers @ Stalowe Magnolie, Prokurent Spółki Restoinvest, General Manager Restauracji Piano Rouge, Manager Zmianowy Restauracji Piano Rouge, Manager Gastronomii, Specjalista od spraw reklamy i marketingu, baristka, barmanka, kelnerka. Posiada wieloletnie doświadczenie w branży gastronomicznej - od 11 lat na stanowisku kierowniczym. Do pełnionych przez nią obowiązków można m.in. zaliczyć: rolę dyrektora operacyjnego gastronomii, głównego managera restauracji, rekrutera i trenera kadry. Od lat samodzielnie szkoli swój zespół w każdym dziale, tj. kelnerskim/maitre d, barmańskim, kuchennym. Specjalista od Food & Alco costu restauracji, zarządzania zespołem; także szkolenia na stanowiskach: Hostessa Restauracji, Promotor Restauracji; ma za sobą ponad 300 szkoleń; negocjator umów kontraktowych dla gastronomii, ekspertka w zarządzaniu budżetem, planowaniu działań marketingowych i wizerunkowych, wyborze i współpracy z dostawcami, budowaniu długoterminowych relacji z klientami, tworzeniu nowych ofert produktów i organizowania cateringów zewnętrznych oraz eventów w plenerze.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W ramach realizacji szkolenia uczestnicy otrzymują materiały merytoryczne w formie prezentacji. Materiały wysyłane są na adresy mailowe uczestników szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Grupą docelową są pracownicy pracujący na stanowiskach gastronomicznych, którzy chcą podnieść swoje kompetencje oraz zdobyć wiedzę na temat zarządzania w gastronomii.

Wymagany minimalny staż pracy wynoszący 3 miesiące na stanowiskach gastronomicznych.

Koszt szkolenia nie zawiera kosztów dojazdu, zakwaterowania oraz wyżywienia, a także kosztów środków trwałych.

Informacje dodatkowe

Usługa zwolniona z VAT na podstawie §3 ust.1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz.736).

Adres

ul. Warszawska 3
25-512 Kielce
woj. świętokrzyskie

Szkolenie odbędzie się w restauracji "Ale! Szama".

Kontakt



Kamil Kamola

E-mail bur@k2c.com.pl

Telefon (+48) 533 552 510