



Zann Investments
Maciej Zarzecki



Szkolenie Manager Gastronomii

Numer usługi 2024/04/25/5603/2135027

📍 Gdańsk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 42 h

📅 09.09.2024 do 13.09.2024

1 999,00 PLN brutto

1 999,00 PLN netto

47,60 PLN brutto/h

47,60 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">dla osób pragnących rozpocząć pracę na stanowisku menadżera w branży gastronomicznej;dla obecnych menadżerów lub restauratorów;dla osób planujących otworzyć własny lokal gastronomiczny.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	26
Data zakończenia rekrutacji	06-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	42
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

Wiedza - HR w gastronomii, rozliczenia w restauracji, znajomość aspektów adaptacyjnych/budowlanych, środowiskowych i prawnych, etykieta pracy, strategie marketingowe, analiza kosztów w rentownej restauracji, rola i cechy profesjonalnego menadżera

Umiejętności – projektowanie menu z dopasowaniem do danej grupy docelowej, budowa karty win, wykorzystywanie macierzy BCG, efektywne ofertowanie, planowanie kampanii marketingowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA	<ul style="list-style-type: none"> - zna specyfikę zatrudnienia w gastronomii, - wie jak szczegółowo analizować koszty w rentownej restauracji i prowadzić gospodarkę magazynową, - zna etykietę pracy w gastronomii, - zna strategie marketingowe wykorzystywane w gastronomii, - wie jak zbudować zespół i zarządzać zasobami ludzkimi 	Wywiad swobodny
UMIĘJĘTNOŚCI	<ul style="list-style-type: none"> - potrafi przeprowadzić trzyetapowy proces zatrudniania w gastronomii, - potrafi zaprojektować menu z dopasowaniem do grupy docelowej, - potrafi zbudować kartę win, - potrafi wykonać analizę SWOT, wykorzystywać w praktyce macierz BGC, - potrafi przygotowywać oferty, - potrafi zaplanować i zrealizować kampanie marketingową 	Wywiad swobodny
KOMPETENCJE	<ul style="list-style-type: none"> - potrafi zarządzać personelem, - organizuje pracę zespołu 	Wywiad swobodny

Cel biznesowy

Kursant tuż po szkoleniu będzie znał wymogi prawne oraz podstawowe założenia przy otwarciu restauracji, takie jak znaczenie lokalizacji działalności gastronomicznej, aspekty adaptacyjne/budowlane, środowiskowe i prawne, koszty inwestycji w lokal gastronomiczny, znaczenia i specyfiki projektu technologicznego.

W przypadku zastosowania technik marketingowych oraz sprzedażowych absolwent będzie mógł zwiększyć zyski swojego lokalu. Do zwiększenia zysków przyczynią się również skrupulatne rozliczenia, takie jak: food i beverage cost, prowadzenie inwentaryzacji magazynowej, tworzenie raportów miesięcznych z ujęciem przychodów i wydatków.

Efekt usługi

Wiedza :

- Potrafi wykonywać rozliczenia w gastronomii,
- Zna aspekty adaptacyjne i środowiskowe pracy w gastronomii
- Zna strategie marketingowe

Umiejętności:

- Potrafi zaprojektować menu dla poszczególnej grupy docelowej,
- Przygotowuje oferty
- Planuje kampanie marketingowe

Kompetencje:

- Potrafi dobrze zarządzać personelem i układać grafik,
- Zna techniki radzenia sobie z trudnym gościem

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Pre-test i post-test

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Zaświadczenie wydawane po ukończeniu szkolenia zawiera szczegółowy opis uczenia się.

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

Tak, zaświadczenie potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Zaświadczenie potwierdza, że proces walidacji jest niezależny od szkolenia i jest przeprowadzone przez inną osobę niż trener prowadzący szkolenie.

Program

DZIEŃ I

1. Omówienie programu i przedstawienie harmonogramu szkolenia.
2. Pojęcie biznesu gastronomicznego. Restauracja jako sprawnie funkcjonujące przedsiębiorstwo.
 - podział i analiza kosztów stałych i zmiennych restauracji;
 - pojęcie i znaczenie Food Cost i Beverage Cost;
 - koszty wynagrodzeń i koszty pracy;
 - koszty mediów.
3. Szczegółowa analiza kosztów w rentownej restauracji.
 - gospodarka magazynowa
 - identyfikacja i przeciwdziałanie stratom na kuchni i barze.
 - zarządzanie zamówieniami. Dwustopniowa weryfikacja zamówień
4. Znaczenie lokalizacji działalności gastronomicznej.
5. Audyt lokalu pod działalność gastronomiczną. Aspekty adaptacyjne/budowlane, środowiskowe i prawne.
 - koszty inwestycji w lokal gastronomiczny.
 - omówienie znaczenia i specyfiki projektu technologicznego.
6. Składowe sukcesu restauracji (faza koncepcyjno projektowa, wybór lokalizacji, czynnik ludzki, management). Kluczowe znaczenie czynnika ludzkiego. Określenie właściwej grupy docelowej. Polityka cenowa.
7. Rola i cechy profesjonalnego menedżera.
 - manager jako gospodarz. Umiejętne podejście do Gościa;

- rozwiązywania sytuacji kryzysowych;
- mechanizm budowania autorytetu;
- budowanie zespołu;
- geneza konfliktu na linii kuchnia- sala. Sposoby przeciwdziałania;
- rozdzielanie zasobów ludzkich;
- B2C i B2B - specyfika relacji;
- rodzaje struktur pracowniczych w restauracji. Hierarchia pracownicza.
 - Projektowanie Menu . Dopasowanie do grupy docelowej. Zmienność/sezonowość. Przepisy prawne i standardy.
 - Macierz BCG - narzędzie profesjonalnego managera.
 - Podział lokali gastronomicznych. Podział usług gastronomicznych.

DZIEŃ II

1. Analiza SWOT

2. Ćwiczenia w grupach: Budowa własnej restauracji Elementy:

1. Faza koncepcyjno projektowa;
2. Analiza SWOT;
3. Określenie struktury zatrudnienia. Ilość etatów, formy zatrudnienia, wynagrodzenie;
4. Określenie wartości kosztów stałych i zmiennych;
5. Projektowanie konceptu Wyliczenie food cost na podstawie dwóch przykładowych dań.;
6. Określenie średniego rachunku;
7. Symulacja obrotowa;
8. Analiza zwrotu z inwestycji . Wskaźnik ROI.

3. Wybór formy prawnej przedsiębiorstwa (jednoosobowa działalności gospodarcza, spółka cywilna, spółka prawa handlowego (spółka jawna, spółka z o.o. , inne). Wady i zalety.

DZIEŃ III

1. HR - polityka personalna

- specyfika zatrudnienia w gastronomii i hotelarstwie;
- formy zatrudnienia. Umowa zlecenie, a umowa o pracę;
- trzyetapowy proces rekrutacyjny w gastronomii;
- analiza CV na przykładzie;
- strategia prowadzenia rozmowy kwalifikacyjnej. Analiza mowy ciała;
- dzień próbny/okres próbny;
- model wprowadzenia i wdrożenia nowego pracownika w struktury firmy;
- budowanie zespołu . Systemy motywacji personelu. Nagrody i kary. Kara finansowa jako demotywacja. Systemy rozliczenia napiwków i serwisów;
- ocena pracownicza;
- modele rozliczania generalnego managera z inwestorem.

2. Marketnig

- strategia marketingowa. Targetowanie Gościa;
- marketing wewnętrzny;
- aroma marketing, marketing dźwiękowy;
- marketing zewnętrzny;
- marketing szeptany;
- marketing internetowy/media społecznościowe;
- wskaźnik ROMI.

DZIEŃ IV

1. Gościnność jako kluczowy aspekt funkcjonowania restauracji

- obsługa Gości i savoir vivre;
- manual serwis;
- kluczowe znaczenie pierwszych 60sekund wizyty Gościa w restauracji;
- etapy powitania i obsługi Gościa w restauracji;
- trzy podstawowe cechy/funkcje dobrego kelnera;
- up-selling, cross- selling;
- pytania sugestywne i zamknięte;
- rozwiązywanie sytuacji kryzysowych i reakcja na reklamacje;
- różne style serwisów/obsługi kelnerskiej;
- serwis sommelierski

2. Podstawowe zagadnienia budowy karty win.
3. Podstawowe założenia pionu alkoholowo-barowego w lokalu gastronomicznych.
 - kawa i herbata
 - napoje bezalkoholowe
 - alkohole niskoprocentowe i wysokoprocentowe
4. Prawa autorskie, a odtwarzanie muzyki w lokalu. ZAiKS, ZPAV i STOART. Niezależne firmy oferujące muzykę.
5. Zezwolenie na sprzedaż alkoholu (tzw. koncesja). Koszty i formalności. Rola zarządcy lub właściciela budynku.

DZIEŃ V

1. Oszustwa i kradzieże pracowników gastronomii; sposoby zwalczania i eliminowania negatywnych działań pracowników.
 - elektroniczne systemy remanentowe.
2. Systemy rozliczania i opodatkowanie napiwków i serwisów.
3. Wzór książki produkcyjnej - omówienie i analiza.
4. Końcowe rozliczenie food cost w restauracji w ujęciu miesięcznym.
5. Podsumowanie znaczenia standaryzacji w gastronomii.
6. Druki inwentaryzacyjne. Spis z natury
7. Przygotowanie grafików pracowniczych.
8. Raport kasowy
9. Koncerny alkoholowe współpraca i kontrakty.
10. Ofertowanie - techniki perswazyjne

Szkolenie organizowane jest we współpracy z HorArt HoReCa Academy Poland.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 30 Omówienie programu i przedstawienie harmonogramu szkolenia.	KAROLINA PASOŃ	09-09-2024	09:00	09:30	00:30
2 z 30 Pojęcie biznesu gastronomicznego. Restauracja jako sprawnie funkcjonujące przedsiębiorstwo.	KAROLINA PASOŃ	09-09-2024	09:30	11:00	01:30
3 z 30 Szczegółowa analiza kosztów w rentownej restauracji.	KAROLINA PASOŃ	09-09-2024	11:00	11:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 30 Znaczenie lokalizacja działalności gastronomicznej.	KAROLINA PASOŃ	09-09-2024	11:30	12:00	00:30
5 z 30 Audyt lokalu pod działalność gastronomiczną.	KAROLINA PASOŃ	09-09-2024	12:00	13:00	01:00
6 z 30 Składowe sukcesu restauracji.	KAROLINA PASOŃ	09-09-2024	13:00	14:00	01:00
7 z 30 Rola i cechy profesjonalnego menedżera.	KAROLINA PASOŃ	09-09-2024	14:00	15:00	01:00
8 z 30 Projektowanie Menu.	KAROLINA PASOŃ	09-09-2024	15:00	16:00	01:00
9 z 30 Macierz BCG.	KAROLINA PASOŃ	09-09-2024	16:00	17:00	01:00
10 z 30 Podział lokali gastronomicznych.	KAROLINA PASOŃ	09-09-2024	17:00	17:30	00:30
11 z 30 Analiza SWOT.	KAROLINA PASOŃ	10-09-2024	09:00	11:30	02:30
12 z 30 Ćwiczenia w grupach: Budowa własnej restauracji.	KAROLINA PASOŃ	10-09-2024	11:30	16:30	05:00
13 z 30 Wybór formy prawnej przedsiębiorstwa.	KAROLINA PASOŃ	10-09-2024	16:30	17:30	01:00
14 z 30 HR - polityka personalna.	KAROLINA PASOŃ	11-09-2024	09:00	14:00	05:00
15 z 30 Marketnig.	KAROLINA PASOŃ	11-09-2024	14:00	17:30	03:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 30 Gościnność jako kluczowy aspekt funkcjonowania restauracji.	KAROLINA PASOŃ	12-09-2024	09:00	14:00	05:00
17 z 30 Budowa karty win.	KAROLINA PASOŃ	12-09-2024	14:00	15:30	01:30
18 z 30 Podstawowe założenia pionu alkoholowo-barowego w lokalu gastronomicznym.	KAROLINA PASOŃ	12-09-2024	15:30	16:30	01:00
19 z 30 Prawa autorskie a odtwarzanie muzyki w lokalu.	KAROLINA PASOŃ	12-09-2024	16:30	17:00	00:30
20 z 30 Koncesja.	KAROLINA PASOŃ	12-09-2024	17:00	17:30	00:30
21 z 30 Oszustwa i kradzieże w gastronomii.	KAROLINA PASOŃ	13-09-2024	09:00	10:00	01:00
22 z 30 Systemy rozliczania i opodatkowanie napiewków oraz serwisów.	KAROLINA PASOŃ	13-09-2024	10:00	10:30	00:30
23 z 30 Wzór książki produkcyjnej.	KAROLINA PASOŃ	13-09-2024	10:30	11:30	01:00
24 z 30 Końcowe rozliczenie food cost w restauracji w ujęciu miesięcznym.	KAROLINA PASOŃ	13-09-2024	11:30	12:30	01:00
25 z 30 Podsumowanie znaczenia standaryzacji w gastronomii.	KAROLINA PASOŃ	13-09-2024	12:30	13:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 30 Druki inwentaryzacyjne	KAROLINA PASOŃ	13-09-2024	13:00	14:00	01:00
27 z 30 Przygotowanie grafików pracowniczych.	KAROLINA PASOŃ	13-09-2024	14:00	15:00	01:00
28 z 30 Raport kasowy.	KAROLINA PASOŃ	13-09-2024	15:00	16:00	01:00
29 z 30 Konkerny alkoholowe współpraca i kontrakty.	KAROLINA PASOŃ	13-09-2024	16:00	17:00	01:00
30 z 30 Ofertowanie.	KAROLINA PASOŃ	13-09-2024	17:00	17:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 999,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 999,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	47,60 PLN
Koszt osobogodziny netto	47,60 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

KAROLINA PASOŃ

Z wykształcenia krytyczka sztuki, ale to gastronomia stała się jej sposobem na życie. Związana z Toruniem, Bydgoszczą i Warszawą. W branży pracuje od 10 lat, a stanowiska menadżerskie piastuje od 2017 r.

Przez ostatnie lata pracowała jako manager i event manager w najpopularniejszych restauracjach w województwie kujawsko-pomorskim, zarządzała między innymi pionem gastronomicznym w Bydgoskim Bohema Hotel & Spa 5*.

Jest niezależnym konsultantem, trenerem i managerem, jej specjalizacje to zarządzanie serwisem, budowanie autorytetu managerów i techniki sprzedażowe. Konsultuje również restauracyjne karty win oraz prowadzi degustacje z cyklu wine & food pairing. Posiada dyplom uczelni Wine & Spirit Education Trust, stopień 2. Jak mawia: "Wino splata historię, kulturę, ale też życie toczące się tu i teraz. Ludzie, spotkania przy stole, emocje i dobre jedzenie to mój świat i uwielbiam wprowadzać w niego Gości".

Wśród lokali, które otwierała i którymi zarządzała, a także gdzie doradzała i szkoliła personel, znajdziemy między innymi: Restauracja Artus, Restauracja Piernicova, Restauracja Weranda, Restauracja Czarny Diament, Pałac Widokowy

Jej cytat przewodni – „Gdy myślisz, że coś możesz lub czegoś nie możesz, to za każdym razem masz rację” – H. Ford.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały: każdy uczestnik szkolenia otrzymuje w cenie kursu książkę Wnętrza w gastronomii Jolanty Nowak-Wicherskiej.

Certyfikat: Manager Gastronomii w języku polskim i angielskim. Na wniosek uczestnika szkolenia, wystawiamy certyfikat również w innych językach obcych.

Adres

ul. Lęborska 3b
80-386 Gdańsk
woj. pomorskie

Kontakt



Patrycja Olpeter

E-mail biuro@szkolabarmanow.pl

Telefon (+48) 505 052 231