



Zann Investments  
Maciej Zarzecki



## Szkolenie Manager Gastronomii

Numer usługi 2024/04/29/5603/2137755

📍 Katowice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 42 h

📅 21.10.2024 do 25.10.2024

1 999,00 PLN brutto

1 999,00 PLN netto

47,60 PLN brutto/h

47,60 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Inne / Gastronomia
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>dla osób pragnących rozpocząć pracę na stanowisku menadżera w branży gastronomicznej;</li><li>dla obecnych menadżerów lub restauratorów;</li><li>dla osób planujących otworzyć własny lokal gastronomiczny.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	3
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	26
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	18-10-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	42
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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, podstawy wiedzy o winie, etykieta pracy, strategie marketingowe.

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

## 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: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

# 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

## Krzysztof Ślesicki

Z wykształcenia ekonomista. Na stanowiskach menadżerskich w gastronomii pracuje od 2006 r. Wcześniej doświadczenie na kierowniczych stanowiskach zdobywał w dużych firmach zajmujących się dietetyką sportową i suplementacją. W latach 2007-2013 prowadził jako general manager restaurację na warszawskiej Ochocie.

Od 2010 roku pracuje na zlecenia inwestorów otwierających lokale gastronomiczne w całej Polsce. Pomaga otwierać lokale gastronomiczne i reaktywować już istniejące, wprowadzać odpowiednie standardy, przeprowadza szkolenia baristyczne i kelnerskie dla obsługi lokali (zarówno nowych jak i tych już funkcjonujących).

Pracuje jako konsultant-manager do prowadzenia restauracji i wprowadzania zmian w strefie zarządzania kuchnią oraz obsługą kelnerską. Specjalizuje się w optymalizacji kosztów oraz pozyskiwaniem i negocjowaniem kontraktów z partnerami strategicznymi.

Od 2015 roku do dnia dzisiejszego dzięki bogatemu doświadczeniu zdobytemu na przestrzeni lat jest wykładowcą w HorArt HoReCa Academy Poland.

W 2015 roku rozpoczął współpracę jako wykładowca w wyższej szkole VIAMODA w Warszawie, gdzie prowadził blok zajęć związanych z autoprezentacją, komunikacją i technikami perswazji "NLP" dla I semestru. Zajmuje się outsourcingiem kelnerskim dla największych firm cateringowych.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

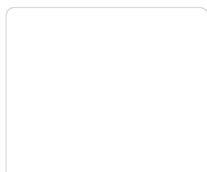
**Materiały:** każdy uczestnik szkolenia otrzymuje w cenie kursu książkę Wnętrza w gastronomii Jolanty Nowak-Wicherskiej.

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

## Adres

ul. Henryka Jordana 18  
40-043 Katowice  
woj. śląskie

## Kontakt



Patrycja Olpeter

**E-mail** [biuro@szkolabarmanow.pl](mailto:biuro@szkolabarmanow.pl)



**Telefon** (+48) 505 052 231