



Intensywny Kurs Menedżerski dla HoReCa - Nowoczesne zarządzanie zespołem z pokolenia Y i X

Numer usługi 2024/06/10/11429/2177867

9 800,00 PLN brutto

9 800,00 PLN netto

612,50 PLN brutto/h

612,50 PLN netto/h

H&R System Spółka
z ograniczoną
odpowiedzialnością



📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 12.08.2024 do 13.08.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele, kierownicy, menadżerowie zarządzający zespołami w hotelach lub restauracjach
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	31-07-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

EXPOSE SZEFA

DYSCYPLINOWANIE I NAGRADZANIE

NARZĘDZIA KOMUNIKACJI Z ZESPOŁEM

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dzięki szkoleniu: - Poznasz kluczowe narzędzia, które służą lepszej współpracy, motywacji i delegowaniu zadań - Dowiesz się jak rozmawiać z pracownikami z różnych pokoleń XYZ - Odkryjesz, co robić lepiej, aby rozwijać zaangażowanie i zapał swoich pracowników	obserwacja jawna efektów szkolenia	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

nie

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

nie

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

nie

Program

1. Budowanie zespołu nastawionego na współpracę
2. Budowanie prawidłowej komunikacji w zespole
3. Kontrakt z zespołem – Expose Szefa
 - Cel e expose
 - Struktura expose
 - Przygotowanie i wygłoszenie expose
4. Określenie zachowań, które mają negatywny i pozytywny wpływ na zespół
5. Asertywne określanie szefowskich granic
6. Jednominutowa rozmowa motywująca
 - Obrona decyzji – „zdarta płyta”
 - Parafraza
 - Informacja zwrotna
7. Pułapki: Rodzic-Dziecko-Dorosły
8. Jak doceniać i wyróżniać pracowników
Pułapki podczas nagradzania
9. Delegowanie zadań i styl zarządzania wobec pracowników z pokolenia X, Y i Z

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 usługi brutto	9 800,00 PLN
Koszt usługi netto	9 800,00 PLN
Koszt godziny brutto	612,50 PLN
Koszt godziny netto	612,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Rafał Pasenik

Jestem praktykiem z 25 - sto letnim stażem. Moja droga zawodowa prowadziła od „zmywaka”, przez kuchnię, pracę kelnera aż do kierownika i menedżera restauracji. Od 2004 r. prowadzę własną firmę zajmującą się doradztwem oraz szkoleniami.

Prowadzę między innymi szkolenia z zakresu profesjonalnej sztuki kelnerskiej, obsługi różnego rodzaju przyjęć w restauracji, sugestywnej sprzedaży oraz szkolenia menedżerskie.

Jestem absolwentem Wyższej Szkoły Turystyki i Hotelarstwa w Warszawie oraz Zespołu Szkół Gastronomicznych przy ul. Poznańskiej w Warszawie. Podczas pracy w hotelach i restauracjach w Warszawie na stanowiskach kierowniczych zdobyłem doświadczenie związane z zarządzaniem personelem, szkoleniem pracowników, kontrolingiem i rozliczaniem usług gastronomicznych.

Moim celem jest wspieranie osób pracujących w branży HoReCa, w której się specjalizuję. Moje szkolenia dedykuję zarówno osobom początkującym jak i doświadczonym w branży gastronomicznej. Prowadzę szkolenia dla Klientów z lokali typu fast casual, casual dining, premium i top premium.

Moimi Klientami są najlepsi w branży, między innymi: Aioli, Puro Hotele, Hotel Bania Tremal & Spa, Aurora****, Afrodyta****, Hotele SPA Dr Irena Eris, Accor Academie Poland and Baltic States, Orbis Hotel Group, Restaurators Podlaszewscy - Pierogarnie Stary Młyn i wiele innych.

Specjalizacja:

- profesjonalna obsługa kelnerska i sugestywna sprzedaż
- prowadzenie rekrutacji
- kompetencje menedżerskie;
- sprzedaż usług restauracji

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Autorskie materiały szkoleniowe opracowane przez prowadzącego

Adres

Warszawa

Warszawa

woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Małgorzata Pasenik

E-mail malgorzata.pasenik@hr-system.pl

Telefon (+48) 507 726 059