



H&R System Spółka  
z ograniczoną  
odpowiedzialnością



## Menadżer Mistrzem Komunikacji. Rozwiązywanie konfliktów, współpraca i komunikacja

Numer usługi 2024/06/10/11429/2178070

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 07.10.2024 do 08.10.2024

9 800,00 PLN brutto

9 800,00 PLN netto

612,50 PLN brutto/h

612,50 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele, kierownicy, menadżerowie, osoby zarządzające w hotelach i restauracjach
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	01-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

TRUDNE DECYZJE SZEFA  
FAZY PROCESU GRUPOWEGO  
WSPÓŁPRACA I KOMUNIKACJA MIĘDZY DZIAŁAMI

### Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Dzięki szkoleniu:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dowiesz się czym jest proces grupowy i nauczysz się nim zarządzać</li> <li>- Poprawisz komunikację w firmie</li> <li>- Zyskasz narzędzia do rozwiązywania konfliktów</li> </ul>	<p>prę testy i post testy</p>	<p>Test teoretyczny</p>

# 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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

nie

# Program

### Program:

1. Budowanie współpracy i poprawa relacji w zespole
2. Proces zrozumienia wzajemnych postaw i zachowań
3. Aktywne słuchanie jako klucz do współpracy
4. Szef wobec rozwoju zespołu
  - faza zależności
  - faza różnicowania
  - faza kryzysu odpowiedzialności
  - bunt
  - mania
  - realne możliwości grupy
5. Konflikty w zespole – zasady rozwiązywania
6. Trudne sytuacje w zarządzaniu
  - Zwolnienie
  - Odmowa
  - Delegowanie niechcianych zadań

1. Zasada współpracy z innymi działami
2. Gra rozwojowa „wygraj, ile się da”

## 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	9 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	9 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	612,50 PLN
Koszt osobogodziny 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