



Karolina Kolańska
Twoje Gastro

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie Kierownik Sali

Numer usługi 2024/07/10/148235/2216145

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 24.10.2024 do 24.10.2024

1 047,00 PLN brutto

1 047,00 PLN netto

130,88 PLN brutto/h

130,88 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa na szkolenie gastronomiczne dla kierowników sali to osoby pełniące lub przygotowujące się do pełnienia funkcji menedżerów sal restauracyjnych, kelnerzy aspirujący do awansu, a także właściciele restauracji i hotelarze pragnący podnieść jakość obsługi w swoich lokalach. Szkolenie jest skierowane do tych, którzy chcą doskonalić swoje umiejętności zarządzania zespołem, obsługi klienta oraz organizacji pracy w gastronomii.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	21-10-2024
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

Celem szkolenia gastronomicznego dla kierowników sali jest rozwijanie kompetencji zarządzania personelem, poprawa jakości obsługi klienta, efektywne zarządzanie pracą na sali oraz zwiększenie satysfakcji gości. Szkolenie ma na celu również podniesienie standardów obsługi, optymalizację procesów pracy oraz zwiększenie rentowności lokalu gastronomicznego poprzez lepszą organizację i koordynację działań zespołu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Efekty uczenia się na szkoleniu gastronomicznym dla kierowników sali obejmują poprawę umiejętności zarządzania personelem, zwiększenie efektywności pracy zespołu, podniesienie jakości obsługi klienta oraz lepsze zarządzanie czasem i zasobami. Uczestnicy zdobywają również wiedzę na temat standardów obsługi i technik rozwiązywania problemów, co przekłada się na wyższą satysfakcję gości i zwiększenie rentowności lokalu.</p>	<p>Oceny praktyczne - oceniające umiejętności w rzeczywistych sytuacjach, takich jak zarządzanie zespołem czy obsługa klientów. Projekty grupowe - oceniające zdolność do współpracy i rozwiązywania problemów w zespole. Opinie trenerów - bazujące na obserwacjach podczas ćwiczeń i symulacji. Feedback od uczestników - samoocena i ocena innych uczestników kursu.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak

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

Tak

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

Tak

Program

- Hierarchia i podział obowiązków na poszczególnych stanowiskach w gastronomii
- Pożądany kandydat – kierownik sali
- Omówienie zakresu obowiązków kierownika sali
- Modele zarządzania personelem: motywowanie, delegowanie zadań, wyznaczanie celów
- Rozliczanie kelnerów z wykonanych zadań
- Zakres decyzyjności w restauracji
- Standaryzacja obsługi kelnerskiej

- Schemat tworzenia ogłoszenia
- Proces rekrutacji i wdrażanie nowego pracownika na stanowisko pracy
- Savoir-vivre kelnera
- Techniki wywierania wpływu
- Istota sprzedaży oraz skuteczne zastosowanie technik sprzedażowych w restauracji: cross-selling, up-selling, doradzanie
- Budowanie rachunku – zwiększanie zysków
- Trudny gość, kluczowy gość, stały gość
- Typologia gości – sposób obsługi kelnerskiej
- Rodzaje serwisów w obsłudze kelnerskiej
- Okoliczności sprzyjające nieuczciwościom w gastronomii
- Zapobieganie i przeciwdziałanie kradzieżom – gotowe rozwiązania
- Powody reklamacji i rozstrzyganie sporów z gośćmi – zasada 5P
- Proces sprzedażowy imprez okolicznościowych – pierwszy kontakt z gościem
- Agenda jako narzędzie dobrej komunikacji

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Hierarchia i podział obowiązków, Omówienie zakresu obowiązków kierownika sali Modele zarządzania personelem: motywowanie, delegowanie zadań, wyznaczanie celów	-	24-10-2024	09:00	11:00	02:00
2 z 4 Rozliczanie kelnerów z wykonanych zadań Zakres decyzyjności w restauracji Standaryzacja, Schemat ogłoszenia, Proces rekrutacji	-	24-10-2024	11:00	13:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 4 Istota sprzedaży oraz skuteczne zastosowanie technik sprzedażowych w restauracji: cross-selling, upselling, doradzanie Trudny gość, kluczowy gość, stały gość	-	24-10-2024	13:00	15:00	02:00
4 z 4 Zapobieganie i przeciwdziałanie kradzieżom – gotowe rozwiązania Powody reklamacji i rozstrzyganie sporów z gośćm	-	24-10-2024	15:00	17:00	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 047,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 047,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	130,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	130,88 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Wszyscy kursanci otrzymują materiały w wersji drukowanej oraz elektronicznej

Warunki uczestnictwa

Chęć rozwoju

Adres

ul. Świdnicka 28
50-029 Wrocław
woj. dolnośląskie

Hotel Traffic

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Karolina Kolańska

E-mail kontakt@twojegastro.com

Telefon (+48) 690 632 853