



Karolina Kolańska
Twoje Gastro

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie Manager Gastronomii

Numer usługi 2024/10/04/148235/2344973

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 24.03.2025 do 28.03.2025

2 674,00 PLN brutto

2 674,00 PLN netto

66,85 PLN brutto/h

66,85 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie dedykowane przyszłym managerom gastronomii, obecnym managerom gastronomii oraz właścicielom lokali gastronomicznych.</p> <p>Praca managera w lokalu gastronomicznym wymaga nie tylko cech skutecznego przywódcy, ale również szereg zdolności interpersonalnych. Harmonogram szkoleniowy został opracowany z myślą o managerach gastronomii przyszłych i obecnych chcących pogłębiać swoją wiedzę oraz fachowo operować zagadnieniami ściśle związanymi z branżą gastronomiczną.</p> <p>Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" i dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".</p>
Minimalna liczba uczestników	7
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	20-03-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	40
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

Rozwój kompleksowych kompetencji zarządczych niezbędnych do efektywnego prowadzenia lokali gastronomicznych. Szkolenie ma na celu wyposażenie uczestników w wiedzę teoretyczną oraz praktyczne umiejętności z zakresu zarządzania personelem, finansami, marketingiem, obsługą gości, a także planowaniem i realizacją strategii biznesowych odpowiednich dla branży gastronomicznej. Uczestnicy nauczą się identyfikować i rozwiązywać typowe problemy występujące w zarządzaniu lokalem gastronomicznym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
W zakresie wiedzy	<ul style="list-style-type: none">- charakteryzuje kluczowe aspekty zarządzania gastronomią: zarządzanie personelem, finansami, marketingiem i obsługą gości- definiuje regulacje prawne: przepisy i regulacje prawne dotyczące branży gastronomicznej, w tym normy sanitarne i wymogi dotyczące bezpieczeństwa żywności- charakteryzuje zasady skutecznej komunikacji- definiuje proces sprzedaży	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
W zakresie umiejętności	<ul style="list-style-type: none">- projektuje i optymalizuje menu: tworzy atrakcyjne menu, które odpowiada na potrzeby i preferencje gości oraz optymalizuje ofertę pod kątem kosztów i popularności dań/ napojów- organizuje pracę pracowników- samodzielnie projektuje kampanie reklamowe- obsługuje social media- planuje i wdraża skuteczne strategie marketingowe i promocyjne mające na celu zwiększenie widoczności lokalu i przyciągnięcie nowych gości.- rozróżnia narzędzia komunikacyjne	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
W zakresie kompetencji	<ul style="list-style-type: none"> - współpracuje z personelem i działa zespołowo w środowisku gastronomicznym. - samodzielnie organizuje pracę i konsekwentnie realizuje ustalone cele. - samodzielnie dokonuje przemyślanych wyborów, przewidując konsekwencje swoich działań. 	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Cel biznesowy

Zwiększenie przychodów z działalności gastronomicznej po zakończeniu szkolenia przez wprowadzenie efektywniejszych strategii zarządzania, poprawę jakości obsługi gości oraz optymalizację oferty menu i procesów operacyjnych.

Wyposażenie uczestnika w umiejętności i wiedzę niezbędną do efektywnego kierowania lokalem gastronomicznym.

Effekt usługi

Uczestnicy szkolenia zdobędą kompleksowe kompetencje do samodzielnego zarządzania lokalem gastronomicznym, co przełoży się na poprawę jakości obsługi, wzrost satysfakcji gości oraz zwiększenie efektywności operacyjnej i finansowej obiektu.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Wiedza uczestników weryfikowana na bieżąco w trakcie szkolenia.

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Otrzymane zaświadczenie po ukończonym szkoleniu zawiera szczegółowe informacje dotyczące osiągniętych efektów edukacyjnych przez uczestnika.

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

Wiedza zdobyta przez uczestników jest oceniana na zakończenie zajęć poprzez dyskusję prowadzoną przez trenera z uczestnikami, która opiera się na dokładnie zdefiniowanych kryteriach oceny.

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

Świadectwo potwierdza, że proces walidacji jest niezależny od etapu szkolenia, a obiektywność trenerów przeprowadzających walidację jest zagwarantowana.

Program

I Dzień

- Hierarchia służbowa w lokalu gastronomicznym i jej znaczenie
- Manager gastronomii – przedstawienie stanowiska
- Funkcje i rola managera w zarządzaniu
- Strategia działania lokalu gastronomicznego
- Cechy i osobowość managera gastronomii
- Zakres obowiązków managera gastronomii
- Schemat tworzenia skutecznego ogłoszenia o pracę – cenne wskazówki
- Proces rekrutacji i selekcji pracowników w lokalu gastronomicznym
- Rekrutacja wewnętrzna i zewnętrzna – wady i zalety
- Dzień próbny i wdrażanie nowego pracownika na stanowisko pracy
- Budowanie zgranego i skutecznego zespołu
- Rola managera w zarządzaniu personelem
- Najczęstsze błędy managera
- Rozwiązywanie konfliktów i budowanie efektywnej komunikacji
- Szkolenia pracowników – kluczowy element rozwoju
- Odprawa, briefing jako narzędzie komunikacji z personelem
- Manager autorytetem – jak go zbudować
- Zarządzanie przez delegowanie – poziomy delegowania i budowanie zaufania oraz odpowiedzialności wśród pracowników
- Zarządzanie przez cele – wyznaczanie celów krótko i długoterminowych
- Zarządzanie przez motywowanie – system motywacyjny, a system premiowy
- Motyw, a motywacja – nagrody i kary
- Nie mam ochoty – demotywacja pracowników, przyczyny i skutki

II Dzień

- Różnorodność pokoleniowa, a rynek pracy w gastronomii
- 4 generacje zatrudnione w jednym miejscu pracy – jak je pogodzić
- Standaryzacja – realny wpływ na obroty w lokalu gastronomicznym
- Check – lista jako narzędzie kontroli
- Nienaganny wygląd i postawa personelu – savoir – vivre kelnera
- Istota i psychologia sprzedaży w restauracji
- Sprzedaż w gastronomii – o co w tym wszystkim chodzi?
- Techniki wywierania wpływu w relacji gość – obsługa
- Komunikacja bez słów – znaczenie i wpływ mowy ciała oraz komunikacja werbalna
- Metody prezentowania dań i napojów – jak rozbudzać wyobraźnię gości
- Sprzedaż sugerowana – techniki wykorzystywane w gastronomii
- Zakazane słowa i zwroty w procesie sprzedażowym
- „Magiczne” słowa, które ułatwią sprzedaż
- Sztuka zadawania pytań – kto pyta nie błądzi
- Budowanie rachunku – strategia podnoszenia średniej wartości zamówienia oraz zwiększania zysków
- Karta wyjątkowości jako metoda wspomagająca sprzedaż
- Sprzedaż w różnych rodzajach obsługi
- Złote zasady obsługi gości w lokalu gastronomicznym
- Typy gości w gastronomii, a sposób obsługi
- Rodzaje i metody serwisów kelnerskich

III Dzień

- Okazja czyni złodzieja – motywy kradzieży
- Kto i jak kradnie – sposoby na kradzież w gastronomii
- Przykłady i gotowe rozwiązania zwalczania nieuczciwości
- Wykroczenie czy przestępstwo? – akty prawne
- Odpowiedzialność na poszczególnych stanowiskach – zakres decyzyjności
- Powody i zasady rozstrzygania reklamacji – zasada 5P
- Rabat czy gratis dla gości?
- Strategia dywersyfikacji usług w gastronomii
- Kluczowe aspekty przy tworzeniu karty menu – co wziąć pod uwagę
- Etapy i zasady projektowania karty menu – skuteczne narzędzie sprzedażowe

- Różnorodność i sezonowość w karcie menu – zróżnicowanie i dostosowanie oferty
- Estetyczny wygląd karty menu = wizytówka restauracji
- Wybór czcionki, układ pozycji w menu, zdjęcia, piktogramy
- Psychologia cen sprzedaży – kształtowanie i obrazowanie cen, efektywne strategie cenowe
- Alergeny i gramatury w karcie – dowolność czy wymóg prawny?
- Inżynieria menu – analiza sprzedaży
- Kolory, kształty, zapach, muzyka – znaczenie w gastronomii
- Dobór zastawy i szkła – istota prezentacji dań i napojów

IV Dzień

- Muzyka w Twoim restauracyjnym otoczeniu – kwestie prawne związane z prawami autorskimi
- Podział i omówienie kosztów w działalności gastronomicznej
- Kalkulacja kosztów – Food Cost & Beverage Cost
- Procentowy koszt surowca – ćwiczenia praktyczne
- Straty znane i nieznanne – gdzie się podziały pieniądze?
- Receptura – jakie informacje powinna zawierać
- Istota karty rozbiórki produktu – ubytek produkcyjny
- Różnica między marżą, a narzutem
- Prawidłowa i rzetelna inwentaryzacja kuchni i baru
- Zużycie teoretyczne vs. zużycie realne surowca
- Wypracowanie nawyków – kontrola i redukcja kosztów
- Negocjacje i umowy z dostawcami
- Rachunek zysków i strat – analiza rentowności lokalu gastronomicznego
- Proces sprzedaży imprez okolicznościowych
- Sporządzanie ofert biznesowych i indywidualnych, a wymagania gości
- Przygotowanie umowy na imprezę okolicznościową – zadatek czy zaliczka?
- Agenda i scenariusz jako narzędzie dobrej organizacji imprezy okolicznościowej
- Rozliczanie imprez okolicznościowych

V Dzień

- Marketing w gastronomii – od czego zacząć
- Różnorodność platform społecznościowych i ich charakterystyka
- Dobór grupy docelowej, a działania marketingowe
- Świadome budowanie marki – branding
- Strategie promocyjne w gastronomii – narzędzia do wspierania sprzedaży w różnych rodzajach lokali
- Real – time marketing – marketing tematyczny
- Prawo pracy – pracownik i pracodawca
- Procedury wewnętrzne, a przepisy kodeksu pracy
- Rodzaje zatrudnienia w gastronomii i różnice w poszczególnych umowach
- „ABC” koncesji – pozwolenie na alkohol
- Podatki w gastronomii – ciastko z kawą, czy kawa z ciastkiem?
- Otwarcie lokalu gastronomicznego – lokalizacja, koncepcja, analiza konkurencji
- Biznesplan – przewodnik dla otwarcia lokalu gastronomicznego
- Odbiór lokalu gastronomicznego – wymagania formalne
- Kluczowe aspekty związane z RODO w sektorze gastronomicznym
- Rodzaje kontroli w restauracji i zasady postępowania: PIP, PIH, US, Sanapid
- HACCP / GMP / GHP – co to takiego?
- Podstawy przestrzegania standardów GMP i GHP w gastronomii
- Sporządzenie i prowadzenie dokumentacji HACCP dla lokalu gastronomicznego

1 godzina szkolenia = 60 minut

Czas trwania zajęć łącznie z przerwami nie przekracza 8 godzin zegarowych w ciągu jednego dnia.

W trakcie zajęć zaplanowane są przerwy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 49

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 49 Hierarchia w lokalu gastronomicznym i funkcje menedżera	-	24-03-2025	09:00	09:50	00:50
2 z 49 Przerwa	-	24-03-2025	10:50	11:00	00:10
3 z 49 Tworzenie ogłoszenia, wdrażanie nowego pracownika	-	24-03-2025	11:00	12:00	01:00
4 z 49 Budowanie zgranego zespołu, skuteczna komunikacja i błędy menedżera	-	24-03-2025	12:00	13:00	01:00
5 z 49 Przerwa	-	24-03-2025	13:00	13:40	00:40
6 z 49 Odprawa, briefing, budowanie autorytetu, zarządzanie przez cele	-	24-03-2025	13:40	14:30	00:50
7 z 49 Zarządzanie przez delegowanie - poziomy delegowania, zarządzanie przez motywowanie	-	24-03-2025	14:30	15:20	00:50
8 z 49 Przerwa	-	24-03-2025	15:20	15:30	00:10
9 z 49 Motyw i demotywacja jej przyczyny i skutki	-	24-03-2025	15:30	16:30	01:00
10 z 49 Zarządzanie czasem, Q&A	-	24-03-2025	16:30	17:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 49 Różnice pokoleniowe, standaryzacja pracy,	-	25-03-2025	09:00	10:20	01:20
12 z 49 Postawa obsługi, savoir vivre, istota sprzedaży	-	25-03-2025	10:20	10:50	00:30
13 z 49 Przerwa	-	25-03-2025	10:50	11:00	00:10
14 z 49 Sprzedaż w gastronomii i psychologia sprzedaży, techniki wywierania wpływu	-	25-03-2025	11:00	12:00	01:00
15 z 49 Techniki sprzedaży, budowanie rachunku	-	25-03-2025	12:00	13:00	01:00
16 z 49 Przerwa	-	25-03-2025	13:00	13:40	00:40
17 z 49 Zakazane i magiczne słowa w sprzedaży, karta wyjątkowości	-	25-03-2025	13:40	14:30	00:50
18 z 49 Sprzedaż w różnych rodzajach obsługi, typologia gości	-	25-03-2025	14:30	15:20	00:50
19 z 49 Przerwa	-	25-03-2025	15:20	15:30	00:10
20 z 49 Rodzaje serwisów, zasady obsługi, Q&A	-	25-03-2025	15:30	17:00	01:30
21 z 49 Nieuczciwość w gastronomii	-	26-03-2025	09:00	10:50	01:50
22 z 49 Przerwa	-	26-03-2025	10:50	11:00	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
23 z 49 Zapobieganie nieuczciwości, rozstrzygnięcie reklamacji	-	26-03-2025	11:00	13:00	02:00
24 z 49 Przerwa	-	26-03-2025	13:00	13:40	00:40
25 z 49 Etapy i zasady budowania menu rentownego	-	26-03-2025	13:40	14:30	00:50
26 z 49 Wygląd karty menu, projektowanie czcionki	-	26-03-2025	14:30	15:20	00:50
27 z 49 Przerwa	-	26-03-2025	15:20	15:30	00:10
28 z 49 Psychologia cen sprzedaży i inżynieria menu	-	26-03-2025	15:30	16:30	01:00
29 z 49 Dobór zastawy gastronomicznej, Q&A	-	26-03-2025	16:30	17:00	00:30
30 z 49 Legalna muzyka, podział kosztów w restauracji	-	27-03-2025	09:00	09:40	00:40
31 z 49 Kalkulacja kosztów, straty znane i nie znane	-	27-03-2025	09:40	10:50	01:10
32 z 49 przerwa	-	27-03-2025	10:50	11:00	00:10
33 z 49 Receptura, marża i narzut	-	27-03-2025	11:00	11:40	00:40
34 z 49 Zużycie teoretyczne vs. zużycie realne surowca, inwentaryzacja	-	27-03-2025	11:40	13:00	01:20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
35 z 49 Przerwa	-	27-03-2025	13:00	13:40	00:40
36 z 49 Wypracowanie dobrych nawyków, kontrola kosztów	-	27-03-2025	13:40	14:30	00:50
37 z 49 Rachunek zysku i strat, proces sprzedaży imprez okolicznościowych	-	27-03-2025	14:30	15:20	00:50
38 z 49 Przerwa	-	27-03-2025	15:20	15:30	00:10
39 z 49 Agenda, scenariusz, umowa imprezy okolicznościowej, Q&A	-	27-03-2025	15:30	17:00	01:30
40 z 49 Marketing w gastronomii	-	28-03-2025	09:00	10:50	01:50
41 z 49 Strategia zarządzania i proces rekrutacji	-	28-03-2025	09:50	10:50	01:00
42 z 49 Przerwa	-	28-03-2025	10:50	11:00	00:10
43 z 49 Procedury wewnętrzne, a przepisy kodeksu pracy, rodzaje zatrudnienia	-	28-03-2025	11:00	13:00	02:00
44 z 49 Przerwa	-	28-03-2025	13:00	13:40	00:40
45 z 49 Koncesje na alkohol, podatki w gastronomii	-	28-03-2025	13:40	14:20	00:40
46 z 49 Otwarcie lokalu gastronomicznego, biznes plan	-	28-03-2025	14:20	15:20	01:00
47 z 49 Przerwa	-	28-03-2025	15:20	15:30	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
48 z 49 Rodzaje kontroli w lokalach gastronomicznych	-	28-03-2025	15:30	16:15	00:45
49 z 49 HACCP - podstawy i przestrzeganie standardów	-	28-03-2025	16:15	16:50	00:35

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 674,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 674,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	66,85 PLN
Koszt osobogodziny netto	66,85 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Autorskie materiały w wersji papierowej i elektronicznej
- Certyfikat ukończenia szkolenia
- Narzędzia do sporządzania notatek: notes i długopis

Adres

ul. Niezłomnych 1C

61-894 Poznań
woj. wielkopolskie

Hotel Traffic

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Karolina Kolańska

E-mail kontakt@twojegastro.com

Telefon (+48) 690 632 853