



Karolina Kolańska
Twoje Gastro



Szkolenie Kierownik Sali

Numer usługi 2024/10/22/148235/2373984

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 10.06.2025 do 10.06.2025

1 096,00 PLN brutto

1 096,00 PLN netto

137,00 PLN brutto/h

137,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie gastronomiczne dla kierowników sali jest dedykowane osobom, które obecnie pełnią lub przygotowują się do objęcia funkcji managerów sal restauracyjnych. Adresatami są również kelnerzy z ambicjami awansu na wyższe stanowiska, a także właściciele restauracji i hotelarze, którzy pragną podnieść standard obsługi w swoich lokalach. Program szkolenia jest skierowany do wszystkich, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności w zakresie zarządzania zespołem, doskonalenia obsługi klienta oraz efektywnej organizacji pracy w branży gastronomicznej.</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	5
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	08-06-2025
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 kierowników sali jest przygotowanie uczestników do samodzielnego zarządzania personelem, podniesienia jakości obsługi klienta. Uczestnicy nauczą się podnosić standardy obsługi, rozwiązywać konflikty, oraz planować pracę kelnerów, i kontrolować koszty restauracji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętnie zarządza personelem,	monitoruje i analizuje podstawy zarządzania finansami i kontroluje koszty,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	monitoruje prace całego zespołu kelnerskiego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	szkoli kelnerów w zakresie sprzedaży i obsługi	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
zwiększa efektywność pracy zespołu	dostosowuje się do zmieniających się warunków pracy,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
podnosi jakość obsługi gości	dostosowuje się do trendów gastronomicznych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak. Zaświadczenia wydawane uczestnikom po odbytych szkoleniach zawierają opis efektów uczenia się.

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

Tak. Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane kryteria weryfikacji.

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

Tak. Zaświadczeniu o ukończeniu szkolenia potwierdza, że zarówno proces szkolenia, jak i jego weryfikacja zostały przeprowadzone z uwzględnieniem środków zapewniających niezależność tych etapów.

Program

Szkolenie gastronomiczne dla kierowników sali jest dedykowane osobom, które obecnie pełnią lub przygotowują się do objęcia funkcji managerów sal restauracyjnych. Adresatami są również kelnerzy z ambicjami awansu na wyższe stanowiska, a także właściciele restauracji i hotelarze, którzy pragną podnieść standard obsługi w swoich lokalach. Program szkolenia jest skierowany do wszystkich, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności w zakresie zarządzania zespołem, doskonalenia obsługi gości oraz efektywnej organizacji pracy w branży gastronomicznej.

- 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, doradzenie
- 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
- Walidacja efektów uczenia się.

Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

Podział na grupy 2 osobowe.

*** 1 godzina dydaktyczna = 1 godzina zegarowa**

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Hierarchia i podział obowiązków, Omówienie zakresu obowiązków kierownika sali Modele zarządzania personelem: motywowanie, delegowanie zadań, wyznaczanie celów	Karolina Kolańska	10-06-2025	09:00	11:00	02:00
2 z 8 Przerwa	Sylwia Marcinkowska	10-06-2025	11:00	11:15	00:15
3 z 8 Rozliczanie kelnerów z wykonanych zadań Zakres decyzyjności w restauracji Standaryzacja, Schemat ogłoszenia, Proces rekrutacji	Sylwia Marcinkowska	10-06-2025	11:15	13:00	01:45
4 z 8 Przerwa	Karolina Kolańska	10-06-2025	13:00	13:30	00:30
5 z 8 Istota sprzedaży oraz skuteczne zastosowanie technik sprzedażowych w restauracji: cross-selling, up-selling, doradzanie Trudny gość, kluczowy gość, stały gość	Karolina Kolańska	10-06-2025	13:30	15:00	01:30
6 z 8 Przerwa	Karolina Kolańska	10-06-2025	15:00	15:10	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 8 Zapobieganie i przeciwdziałanie kradzieżom – gotowe rozwiązania Powody reklamacji i rozstrzyganie sporów z gośćm	Sylwia Marcinkowska	10-06-2025	15:10	16:50	01:40
8 z 8 Walidacja	Karolina Kolańska	10-06-2025	16:50	17:00	00:10

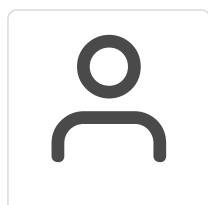
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 096,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 096,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	137,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	137,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Sylwia Marcinkowska

Za każdym sukcesem w branży gastronomicznej kryje się ciężka praca i doświadczenie. Swoje rozpoczęłam 24 lata temu u naszych zachodnich sąsiadów we Frankfurcie. Już wtedy zrozumiałam, że gastronomia to branża, w której będę się nieustannie rozwijać. Karierę kontynuuję w Polsce od 2006 roku do dziś.

Pracując jako manager zarówno we Wrocławiu jak i w Warszawie rozumiałam, że moją misją jest sprawić by Twój lokal gastronomiczny działał jak dobrze naoliwiona maszyna. Moim zamiłowaniem jest psychologiczne podejście do sprzedaży, perfekcyjna obsługa oraz zwalczanie nieuczciwości w lokalach gastronomicznych.

Dobrze wyszkolony kelner przyniesie zysk w lokalu, a odpowiednio przygotowany manager doskonale zadba o Twój biznes, więc chętnie dobiorę odpowiednie szkolenie dla Twojego zespołu. Fachowe przekazywanie wiedzy to nie tylko moja pasja, ale i moja misja



2 z 2

Karolina Kolańska

Swoją przygodę z gastronomią rozpoczęłam w 2012 roku. Moje 10-letnie doświadczenie na wielu stanowiskach pozwoliło pozyskać odpowiednią wiedzę i umiejętności, którymi chcę się z Wami podzielić. Praktykę zdobywałam w renomowanych restauracjach w Warszawie oraz Wrocławiu. Najbardziej w swojej pracy lubię bezpośredni kontakt z ludźmi. Poznawanie nowych osobowości, rozwiązywanie wszelakich problemów sprawia, że każdy dzień jest inny od poprzedniego. Moim konikiem jest organizacja wesel, eventów oraz imprez okolicznościowych na najwyższym poziomie. Niezbędne kalkulacje, optymalizacja kosztów, a także ich analiza nie są mi obce. Dobrze przeliczony Food Cost & Beverage Cost to podstawa w Twojej gastronomii. Chętnie przeprowadzę szkolenie w Twoim gastro, przedstawię, jak powinna wyglądać profesjonalna obsługa oraz zapoznam z narzędziami, które ułatwią funkcjonowanie lokalu a przede wszystkim zwiększą Twój zysk.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Wszyscy kursanci otrzymują materiały w wersji drukowanej oraz elektronicznej, notes i długopis

Warunki uczestnictwa

- Chęć rozwoju

Informacje dodatkowe

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" i dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".

Adres

ul. Wspólna 56
00-686 Warszawa
woj. mazowieckie

Centrum Szkoleniowe Wspólna

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Karolina Kolańska

E-mail kontakt@twojegastro.com

Telefon (+48) 690 632 853