



Karolina Kolańska
Twoje Gastro



Szkolenie Manager Gastronomii

Numer usługi 2025/03/04/148235/2596285

📍 Szczecin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 27.10.2025 do 31.10.2025

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	Szkolenie jest dedykowane zarówno managerom jak i właścicielom, którzy chcą poszerzać swoje umiejętności zarządzania zespołem, oraz tym, którzy dopiero rozpoczynają swoją karierę na tym stanowisku. Szkolenie skierowane jest również do osób, które aspirują do objęcia managera gastronomii w przyszłości. Minimalne doświadczenie wymagane w gastronomii 2 - miesiące Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" i dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	23-10-2025
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

Celem szkolenia Manager Gastronomii jest przygotowanie uczestników, do samodzielnego zarządzania lokalem gastronomicznym. Uczestnicy przygotowują się również, do skutecznego zarządzania zespołem- motywować pracowników, przydzielać zadania i rozwiązywać konflikty, aby restauracja działała sprawnie. Dodatkowo uczestnicy przygotowują się do planowania i zarządzania zapasami oraz kontrolować koszty.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje zarządzanie personelem na podstawie modeli zarządzania Rekrutuje personel na wszystkie stanowiska restauracji Zarządza komunikacją i rozwiązuje konflikty	Rozróżnia metody zarządzania takie jak motywowanie, delegowanie, wyznaczanie celów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Szkoli kelnerów z zakresu sprzedaży, Tworzy narzędzia sprzedażowe	Organizuje konkursy pracownicze oraz wyznacza cele lokalu gastronomicznego długo i krótko terminowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Zapobiega kradzieżom w restauracji, Rozstrzyga reklamacje z gośćmi, Tworzy rentowne menu	Uświadamia zespół pracowników co grozi za kradzież, Świadomie analizuje konkurencję aby być bardziej skutecznym w działaniu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dbą o wszystkie aspekty prawne związane z prowadzeniem lokalu, Liczy Food Costa i Beverage Cost, Liczy rimanent	przygotowuje rachunek zysku i strat aby przeanalizować rentowność lokalu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Prowadzi skuteczne kampanie marketingowe, Skutecznie przygotowuje się do kontroli sanepidu, Dbą o przestrzeganie zasad HACCP	dbą o socialmedia i odpowiednio dobiera grupę docelową, opera skuteczne strategia działań marketingowych,	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 szkoleniu 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

I Dzień

- Hierarchia służbowa w lokalu gastronomicznym i jej znaczenia
- 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 nieznane – 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 sprzedażowy imprez okolicznościowych
- Sporządzanie ofert biznesowych i indywidualnych, a wymagania gości
- Przygotowanie umowy na imprezę okolicznościową – zadek 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

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 50

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 50 Hierarchia w lokalu gastronomicznym i funkcje managera	Karolina Kolańska	27-10-2025	09:00	09:50	00:50
2 z 50 Strategia zarządzania i proces rekrutacji	Sylwia Marcinkowska	27-10-2025	09:50	10:50	01:00
3 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	27-10-2025	10:50	11:00	00:10
4 z 50 Tworzenie ogłoszenia, wdrażanie nowego pracownika	Sylwia Marcinkowska	27-10-2025	11:00	12:00	01:00
5 z 50 Budowanie zgranego zespołu, skuteczna komunikacja i błędy managera	Karolina Kolańska	27-10-2025	12:00	13:00	01:00
6 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	27-10-2025	13:00	13:40	00:40
7 z 50 Odprawa, briefing, budowanie autorytetu, zarządzanie przez cele	Karolina Kolańska	27-10-2025	13:40	14:30	00:50
8 z 50 Zarządzanie przez delegowanie - poziomy delegowania, zarządzanie przez motywowanie	Sylwia Marcinkowska	27-10-2025	14:30	15:20	00:50

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	27-10-2025	15:20	15:30	00:10
10 z 50 Motyw i motywacja, demotywacja jej przyczyny i skutki	Sylwia Marcinkowska	27-10-2025	15:30	16:30	01:00
11 z 50 Zarządzanie czasem, Q&A	Karolina Kolańska	27-10-2025	16:30	17:00	00:30
12 z 50 Różnice pokoleniowe, standaryzacja pracy,	Karolina Kolańska	28-10-2025	09:00	10:20	01:20
13 z 50 Postawa obsługi, savoir vivre, istota sprzedaży	Sylwia Marcinkowska	28-10-2025	10:20	10:50	00:30
14 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	28-10-2025	10:50	11:00	00:10
15 z 50 Sprzedaż w gastronomii i psychologia sprzedaży, techniki wywierania wpływu	Sylwia Marcinkowska	28-10-2025	11:00	12:00	01:00
16 z 50 Techniki sprzedaży, budowanie rachunku	Karolina Kolańska	28-10-2025	12:00	13:00	01:00
17 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	28-10-2025	13:00	13:40	00:40
18 z 50 Zakazane i magiczne słowa w sprzedaży, karta wyjątkowości	Karolina Kolańska	28-10-2025	13:40	14:30	00:50

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 50 Sprzedaż w różnych rodzajach obsługi, typologia gości	Sylwia Marcinkowska	28-10-2025	14:30	15:20	00:50
20 z 50 Przerwa	Sylwia Marcinkowska	28-10-2025	15:20	15:30	00:10
21 z 50 Rodzaje serwisów, zasady obsługi, Q&A	Sylwia Marcinkowska	28-10-2025	15:30	17:00	01:30
22 z 50 Nieuczciwość w gastronomii	Sylwia Marcinkowska	29-10-2025	09:00	10:50	01:50
23 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	29-10-2025	10:50	11:00	00:10
24 z 50 Zapobieganie nieuczciwości, rozstrzyganie reklamacji	Karolina Kolańska	29-10-2025	11:00	13:00	02:00
25 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	29-10-2025	13:00	13:40	00:40
26 z 50 Etapy i zasady budowania rentownego menu	Sylwia Marcinkowska	29-10-2025	13:40	14:30	00:50
27 z 50 Wygląd karty menu, projektowanie czcionki	Karolina Kolańska	29-10-2025	14:30	15:20	00:50
28 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	29-10-2025	15:20	15:30	00:10
29 z 50 Psychologia cen sprzedaży i inżynieria menu	Sylwia Marcinkowska	29-10-2025	15:30	16:30	01:00
30 z 50 Dobór zastawy gastronomicznej, Q&A	Karolina Kolańska	29-10-2025	16:30	17:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
31 z 50 Legalna muzyka, podział kosztów w restauracji	Sylwia Marcinkowska	30-10-2025	09:00	09:40	00:40
32 z 50 Kalkulacja kosztów, straty znane i nie znane	Karolina Kolańska	30-10-2025	09:40	10:50	01:10
33 z 50 przerwa	Karolina Kolańska	30-10-2025	10:50	11:00	00:10
34 z 50 Receptura, marża i narzut	Sylwia Marcinkowska	30-10-2025	11:00	11:40	00:40
35 z 50 Zużycie teoretyczne vs. zużycie realne surowca, inwentaryzacja	Karolina Kolańska	30-10-2025	11:40	13:00	01:20
36 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	30-10-2025	13:00	13:40	00:40
37 z 50 Wypracowanie dobrych nawyków, kontrola kosztów	Sylwia Marcinkowska	30-10-2025	13:40	14:30	00:50
38 z 50 Rachunek zysku i strat, proces sprzedaży imprez okolicznościowych	Karolina Kolańska	30-10-2025	14:30	15:20	00:50
39 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	30-10-2025	15:20	15:30	00:10
40 z 50 Agenda, scenariusz, umowa imprezy okolicznościowej, Q&A	Karolina Kolańska	30-10-2025	15:30	17:00	01:30
41 z 50 Marketing w gastronomii	Karolina Kolańska	31-10-2025	09:00	10:50	01:50
42 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	31-10-2025	10:50	11:00	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
43 z 50 Procedury wewnętrzne, a przepisy kodeksu pracy, rodzaje zatrudnienia	Sylwia Marcinkowska	31-10-2025	11:00	13:00	02:00
44 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	31-10-2025	13:00	13:40	00:40
45 z 50 Koncesje na alkohol, podatki w gastronomii	Sylwia Marcinkowska	31-10-2025	13:40	14:20	00:40
46 z 50 Otwarcie lokalu gastronomicznego, biznes plan	Karolina Kolańska	31-10-2025	14:20	15:20	01:00
47 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	31-10-2025	15:20	15:30	00:10
48 z 50 Rodzaje kontroli w lokalach gastronomicznych	Sylwia Marcinkowska	31-10-2025	15:30	16:15	00:45
49 z 50 HACCP - podstawy i przestrzeganie standardów	Karolina Kolańska	31-10-2025	16:15	16:50	00:35
50 z 50 Walidacja	Karolina Kolańska	31-10-2025	16:50	17:00	00:10

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

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 zrozumiałam, 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 dobiórę 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

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

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. 3 Maja 31
70-215 Szczecin
woj. zachodniopomorskie

Hotel Novotel

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Numer sali oznaczony będzie przy recepcji

Kontakt



Kolańska Karolina

E-mail kontakt@twojegastro.com

Telefon (+48) 690 632 853