



GastroInvest Group
Łukasz Maziarski

Brak ocen dla tego dostawcy

Zarządzanie pracą restauracji - doradztwo

Numer usługi 2025/03/28/155899/2655948

- 📍 Legnica / stacjonarna
- 🏠 Doradztwo biznesowe
- 🕒 120 h
- 📅 02.06.2025 do 20.06.2025

22 000,00 PLN brutto

22 000,00 PLN netto

183,33 PLN brutto/h

183,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do właścicieli, managerów oraz kadry zarządzającej lokali gastronomicznych, w szczególności restauracji, kawiarni, barów oraz obiektów hotelowych z zapleczem gastronomicznym. Z oferty mogą skorzystać również osoby planujące otwarcie własnej działalności gastronomicznej, a także firmy poszukujące wsparcia w zakresie optymalizacji pracy zespołu, zwiększenia efektywności operacyjnej, wdrożenia procedur oraz poprawy rentowności działalności.
Data zakończenia rekrutacji	31-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	120
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel biznesowy

Celem usługi jest kompleksowe usprawnienie funkcjonowania restauracji poprzez opracowanie i wdrożenie procedur, standardów operacyjnych oraz narzędzi zarządczych, umożliwiających efektywne zarządzanie personelem, gospodarką magazynową, produkcją gastronomiczną i sprzedażą. W ramach doradztwa uczestnik otrzyma zestaw indywidualnych rekomendacji, uwzględniających m.in.: regulaminy pracy, checklisty, zakresy obowiązków, standardy dla poszczególnych stanowisk i działów, formularze kontrolne, struktury raportowania oraz elementy polityki cenowej i ofertowania. Efektem usługi będzie wdrożenie minimum trzech konkretnych rozwiązań organizacyjno-operacyjnych, takich jak:

dokumentacja zmianowa, system kontroli strat, budżet działu gastronomicznego, system rozliczania imprez, procedury zakupowe, manual operacyjny lub struktura premiowa. Wdrożenia te powinny zostać zrealizowane w ciągu 30 dni od zakończenia doradztwa.

Oczekiwanym rezultatem, możliwym do oceny w ciągu 3 miesięcy, będzie skrócenie czasu realizacji zadań operacyjnych, poprawa komunikacji i podziału odpowiedzialności w zespole, obniżenie kosztów działalności oraz wzrost rentowności działalności gastronomicznej.

Efekt usługi

W wyniku realizacji kompleksowej usługi doradczej uczestnik:

- otrzyma zestaw indywidualnie opracowanych procedur, standardów operacyjnych i narzędzi zarządczych, dostosowanych do specyfiki prowadzonego obiektu gastronomiczno-hotelarskiego.
- wdroży ustandaryzowane rozwiązania we wszystkich kluczowych działach operacyjnych (gastronomia, recepcja, housekeeping, administracja), obejmujące m.in. procedury onboardingowe, zakresy obowiązków, checklistyienne, systemy planowania pracy, zasady ewidencji i kontroli wewnętrznej.
- zaktualizuje i wdroży kompleksowy manual operacyjny, zawierający szczegółowe procedury dla poszczególnych stanowisk i zmian roboczych, ujednolicające sposób wykonywania zadań i zapewniające spójność operacyjną.
- opracuje i zaimplementuje system kontrolingowy, integrujący elementy budżetowania, zarządzania gospodarką magazynową, monitoringu sprzedaży, zamówień oraz dokumentacji kosztowej.
- zoptymalizuje procesy sprzedażowe w ramach działów, poprzez analizę oferty, przygotowanie pakietów dla różnych segmentów klientów oraz wdrożenie narzędzi zwiększających jakość obsługi i wartość koszyka sprzedażowego.
- wdroży system motywacyjny oparty na mierzalnych wynikach pracy, uzupełniony o czytelny system raportowania i zoptymalizowaną strukturę organizacyjną, wspierającą efektywną realizację zadań.
- podniesie poziom zarządzania strategicznego, dzięki wdrożeniu narzędzi analizy procesów, polityki cenowej, obserwacji konkurencji oraz budowaniu prognoz sprzedażowych z możliwością ich weryfikacji w czasie.

Kryteria weryfikacji osiągnięcia efektów usługi:

- dokumentacja wdrożeniowa – zestaw opracowanych i przekazanych uczestnikowi materiałów, obejmujących: procedury operacyjne, standardy pracy, zakresy obowiązków, checklisty, harmonogramy zmian, manuały stanowiskowe, formularze operacyjne, polityki zakupowe i sprzedażowe.
- potwierdzenie wdrożenia rozwiązań – w formie protokołu wdrożeniowego oraz prezentacji materiałów potwierdzających realne wykorzystanie opracowanych dokumentów (np. karty zapotrzebowania, harmonogramy pracy, formularze zamówień, arkusze kosztów, raporty sprzedaży, kalkulacje imprez).
- zestawienie zmian organizacyjnych – przygotowane przez doradcę podsumowanie zawierającego wykaz wprowadzonych procedur i standardów wraz z opisem ich wpływu na funkcjonowanie obiektu.
- raport po 30 dniach od zakończenia usługi – krótka informacja zwrotna od uczestnika, dokumentująca pierwsze efekty wdrożonych procedur (np. usprawnienie komunikacji, redukcja kosztów, zwiększenie płynności operacyjnej, poprawa jakości obsługi).

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Osiągnięcie efektu usługi zostanie potwierdzone na podstawie spójnego zestawu dokumentów wdrożeniowych i dowodów operacyjnych, obejmujących:

- Podpisany protokół odbioru usługi,
- zawierający szczegółowy wykaz opracowanych i wdrożonych materiałów doradczych, takich jak: procedury operacyjne, standardy stanowiskowe, manuały pracy, zakresy obowiązków, harmonogramy zmianowe, formularze operacyjne oraz narzędzia kontrolingowe.
- Załączoną dokumentację wdrożeniową,
- przygotowaną przez doradcę, zawierającą rzeczywiste wzory dokumentów wykorzystywanych w praktyce, w tym m.in.: regulaminy wewnętrzne, checklisty operacyjne, karty receptur, formularze zamówień i dostaw, wzory raportów kosztowych, schematy procesów organizacyjnych oraz tabele budżetowe.
- Raport po 30 dniach od zakończenia usługi
- ,sporządzony przez uczestnika, zawierający opis zauważalnych zmian organizacyjnych, efektów wdrożenia kluczowych procedur i standardów oraz pierwszych korzyści operacyjnych (np. poprawa komunikacji wewnętrznej, większa przejrzystość zadań, zmniejszenie strat surowcowych, efektywniejsze zarządzanie personelem).

Program

Termin realizacji: 02.06.2025 – 20.06.2025 (pon.–pt.)

Liczba dni: 15

Godziny pracy: 08:00 – 16:00

Forma realizacji: doradztwo w siedzibie klienta

Odbiorcy usługi: właściciele, managerowie oraz kadra zarządzająca lokali gastronomicznych, w szczególności restauracji, kawiarni, barów oraz obiektów hotelowych z zapleczem gastronomicznym

1. Rekrutacja i onboarding (8h)

- Zasady skutecznej rekrutacji do zespołów gastronomicznych i hotelowych
- Tworzenie i wdrażanie regulaminów pracy
- Przygotowanie checklist, zakresów obowiązków i procedur wdrożeniowych
- Etapy wdrażania nowego pracownika w strukturę organizacyjną

2. Zarządzanie operacyjne i struktury organizacyjne (16h)

- Podział obowiązków w zespole i wyznaczanie stanowisk
- Organizacja pracy zmianowej i nadzór operacyjny
- Kontrola realizacji zadań, systemy raportowania
- Tworzenie struktur operacyjnych i dokumentowanie schematów

3. Analiza kosztów i budżetowanie (16h)

- Analiza kosztów na podstawie dokumentacji (faktury, kalkulacje, raporty)
- Budżetowanie poszczególnych działów
- Wdrażanie systemu kontrolingowego
- Monitorowanie wskaźników efektywności finansowej

4. Gospodarka magazynowa i HACCP (16h)

- Ewidencja obrotu magazynowego: PZ, WZ, MM, RW
- Inwentaryzacja, analiza strat, karty dostaw i strat towaru
- Kontrola procesu zakupowego i odpowiedzialność za zamówienia
- Dokumentacja HACCP i bieżąca kontrola bezpieczeństwa żywności

5. Produkcja gastronomiczna i receptury (16h)

- Organizacja procesu produkcji w kuchni
- Weryfikacja receptur, gramatur i rozchodów systemowych
- Planowanie i rozliczanie imprez zorganizowanych, rozliczenia bufetów
- Tworzenie zapotrzebowań i ewidencja towaru

6. Zarządzanie sprzedażą i jakość usług (16h)

- Mechanizmy podnoszące jakość sprzedaży i obsługi
- Optymalizacja procesów sprzedażowych w różnych działach
- Tworzenie ofert dla różnych segmentów klientów (turystyczne, biznesowe, rodzinne)
- Analiza zwrotów, reklamacji i sposobów reagowania

7. Manuale i standardy pracy (16h)

- Opracowanie manuala operacyjnego na podstawie analizy procedur
- Dostosowanie procedur do stanowisk i zmian roboczych
- Checklisty operacyjne, standardy dla kuchni, sali, recepcji i housekeepingu
- Wdrożenie systemów oceny pracy i motywacji pracowników

8. Strategia, marketing i pozycjonowanie (16h)

- Analiza konkurencji i tworzenie polityki cenowej

- Przygotowanie prognoz sprzedażowych i ich weryfikacja
- Tworzenie strategii marketingowej i działań promocyjnych
- Pozycjonowanie obiektu na rynku lokalnym i w wyszukiwarkach

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 45 Onboarding i dokumentacja pracownicza	Łukasz Maziarski	02-06-2025	08:00	11:00	03:00
2 z 45 Wdrożenie regulaminów, checklist, zakresów obowiązków	Łukasz Maziarski	02-06-2025	11:00	14:00	03:00
3 z 45 Usprawnienie procesu adaptacji nowych pracowników	Łukasz Maziarski	02-06-2025	14:00	16:00	02:00
4 z 45 Struktura operacyjna i podział obowiązków	Łukasz Maziarski	03-06-2025	08:00	11:00	03:00
5 z 45 Tworzenie schematów organizacyjnych	Łukasz Maziarski	03-06-2025	11:00	14:00	03:00
6 z 45 Przypisanie odpowiedzialności do stanowisk	Łukasz Maziarski	03-06-2025	14:00	16:00	02:00
7 z 45 Kontrola zadań i systemu raportowania	Łukasz Maziarski	04-06-2025	08:00	11:00	03:00
8 z 45 Projektowanie systemów raportowych	Łukasz Maziarski	04-06-2025	11:00	14:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 45 Codzienna kontrola działań operacyjnych	Łukasz Maziarski	04-06-2025	14:00	16:00	02:00
10 z 45 Analiza dokumentacji (FV, RW)	Łukasz Maziarski	05-06-2025	08:00	11:00	03:00
11 z 45 Analiza dokumentacji (kalkulacje)	Łukasz Maziarski	05-06-2025	11:00	14:00	03:00
12 z 45 Kategorie kosztów i podstawy ewidencji	Łukasz Maziarski	05-06-2025	14:00	16:00	02:00
13 z 45 Budżetowanie	Łukasz Maziarski	06-06-2025	08:00	11:00	03:00
14 z 45 Tworzenie budżetów działów	Łukasz Maziarski	06-06-2025	11:00	14:00	03:00
15 z 45 KPI i podstawy systemu kontrolingowego	Łukasz Maziarski	06-06-2025	14:00	16:00	02:00
16 z 45 Gospodarka magazynowa – dokumentacja i kontrola	Łukasz Maziarski	09-06-2025	08:00	11:00	03:00
17 z 45 Obieg dokumentów: PZ, WZ, RW, MM	Łukasz Maziarski	09-06-2025	11:00	14:00	03:00
18 z 45 Odpowiedzialność za stany magazynowe	Łukasz Maziarski	09-06-2025	14:00	16:00	02:00
19 z 45 Inwentaryzacja, straty i HACCP	Łukasz Maziarski	10-06-2025	08:00	11:00	03:00
20 z 45 Zasady inwentaryzacji i analiza różnic	Łukasz Maziarski	10-06-2025	11:00	14:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 45 Wdrażanie procedur HACCP	Łukasz Maziarski	10-06-2025	14:00	16:00	02:00
22 z 45 Organizacja pracy kuchni cz. I	Łukasz Maziarski	11-06-2025	08:00	11:00	03:00
23 z 45 Organizacja pracy kuchni cz. II	Łukasz Maziarski	11-06-2025	11:00	14:00	03:00
24 z 45 Planowanie zapotrzebowania	Łukasz Maziarski	11-06-2025	14:00	16:00	02:00
25 z 45 Receptury i gramatury	Łukasz Maziarski	12-06-2025	08:00	11:00	03:00
26 z 45 Rozliczenia bufetów	Łukasz Maziarski	12-06-2025	11:00	14:00	03:00
27 z 45 Rozliczenia imprez	Łukasz Maziarski	12-06-2025	14:00	16:00	02:00
28 z 45 Zarządzanie sprzedażą i jakością usług	Łukasz Maziarski	13-06-2025	08:00	11:00	03:00
29 z 45 Działania sprzedażowe, jakość obsługi	Łukasz Maziarski	13-06-2025	11:00	14:00	03:00
30 z 45 Reakcja na reklamacje i analiza zwrotów	Łukasz Maziarski	13-06-2025	14:00	16:00	02:00
31 z 45 Oferty i segmentacja klientów	Łukasz Maziarski	16-06-2025	08:00	11:00	03:00
32 z 45 Oferty dla grup turystycznych, biznesowych i rodzinnych	Łukasz Maziarski	16-06-2025	11:00	14:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
33 z 45 Pakietowanie usług i promocje	Łukasz Maziarski	16-06-2025	14:00	16:00	02:00
34 z 45 Manuale operacyjne – cz. I	Łukasz Maziarski	17-06-2025	08:00	11:00	03:00
35 z 45 Procedury stanowiskowe i checklisty	Łukasz Maziarski	17-06-2025	11:00	14:00	03:00
36 z 45 Praca zmianowa – rozdział zadań	Łukasz Maziarski	17-06-2025	14:00	16:00	02:00
37 z 45 Manuale operacyjne – cz. II	Łukasz Maziarski	18-06-2025	08:00	11:00	03:00
38 z 45 Procedury dla działów: kuchnia, sala, recepcja, housekeeping	Łukasz Maziarski	18-06-2025	11:00	14:00	03:00
39 z 45 Systemy motywacyjne i oceny pracy	Łukasz Maziarski	18-06-2025	14:00	16:00	02:00
40 z 45 Strategia sprzedaży i analiza konkurencji	Łukasz Maziarski	19-06-2025	08:00	11:00	03:00
41 z 45 Polityka cenowa	Łukasz Maziarski	19-06-2025	11:00	14:00	03:00
42 z 45 Analiza ofert rynkowych	Łukasz Maziarski	19-06-2025	14:00	16:00	02:00
43 z 45 Tworzenie i weryfikacja prognoz	Łukasz Maziarski	20-06-2025	08:00	11:00	03:00
44 z 45 Marketing lokalny i online	Łukasz Maziarski	20-06-2025	11:00	14:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
45 z 45 Prognozy sprzedaży i marketing, Podsumowanie doradztwa	Łukasz Maziarski	20-06-2025	14:00	16:00	02:00

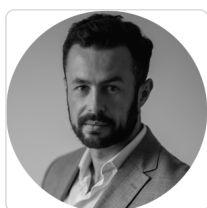
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	22 000,00 PLN
Koszt usługi netto	22 000,00 PLN
Koszt godziny brutto	183,33 PLN
Koszt godziny netto	183,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Maziarski

Łukasz Maziarski posiada ponad 14 lat doświadczenia w branży HoReCa, w tym w zakresie zarządzania operacyjnego, optymalizacji procesów i wdrażania rozwiązań wspierających efektywność gastronomii i hotelarstwa. Od 2020 roku pełni funkcję CEO GastroInvest Group, koordynując realizację projektów doradczych dla obiektów gastronomicznych i hotelowych w całej Polsce. Specjalizuje się w opracowywaniu i wdrażaniu systemów zarządzania personelem, struktur operacyjnych, modeli kontrolingu, narzędzi do analizy kosztów i rozwoju sprzedaży. Jako praktyk, przez lata zarządzał działem gastronomii, odpowiadając za jakość usług, organizację pracy i wynik finansowy. Od 2015 roku prowadzi szkolenia m.in. dla kadry zarządzającej i operacyjnej, koncentrując się na efektywnym planowaniu, organizacji pracy zespołu, analizie procesów, rentowności działalności oraz optymalizacji zarządzania. Posiada bogate doświadczenie we wdrażaniu rozwiązań, które realnie wpływają na jakość operacyjną, koszty, organizację pracy i jakość obsługi w obiektach HoReCa.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podstawa zwolnienia z VAT:

Usługa doradcza objęta jest **zwolnieniem z podatku VAT** na podstawie **art. 113 ust. 1 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług**,

Udogodnienia dla osób z niepełnosprawnościami:

Usługa doradcza realizowana jest w miejscu wskazanym przez uczestnika. W przypadku potrzeby, warunki realizacji mogą zostać dostosowane do indywidualnych potrzeb osoby z niepełnosprawnością, z zachowaniem zasad dostępności i komfortu pracy.

Cena usługi **nie obejmuje kosztów dodatkowych**, takich jak dojazd uczestników, zakwaterowanie, czy zakup środków trwałych, wyposażenia ani materiałów pozostających na stałe u usługobiorcy.

Adres

Legnica

Legnica

woj. dolnośląskie

Usługa realizowana jest w obiekcie, którego dotyczy usługa, co umożliwi dostosowanie doradztwa do realnych warunków operacyjnych i organizacyjnych.

Kontakt



Łukasz Maziarski

E-mail lukasz.maziarski@wp.pl

Telefon (+48) 722 095 364