Możliwość dofinansowania

Szkolenie Zarządzanie Kosztami - Analityka Finansowa

Numer usługi 2025/04/02/148235/2665253

2 343,00 PLN brutto
2 343,00 PLN netto
146,44 PLN brutto/h
146,44 PLN netto/h

Karolina Kolańska
Twoje Gastro

4,8 / 5
22 oceny

Wrocław / stacjonarna
Usługa szkoleniowa
16 h
17.11.2025 do 18.11.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest dedykowane osobom zarządzającym restauracjami, managerom gastronomii, właścicielom lokali oraz osobom odpowiedzialnym za finanse i kontrolę kosztów w branży gastronomicznej. Adresatami są również przedsiębiorcy z branży gastronomicznej, którzy pragną zwiększyć rentowność swoich lokali, a także osoby, które chcą pogłębić swoją wiedzę z zakresu planowania budżetu, optymalizacji kosztów i skutecznej kontroli finansowej. Program szkolenia jest skierowany do wszystkich, którzy chcą lepiej zarządzać kosztami operacyjnymi w gastronomii i podnieść efektywność swoich działań. **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	7
Maksymalna liczba uczestników	18
Data zakończenia rekrutacji	13-11-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
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 Zarządzanie Kosztami w Gastronomii jest przygotowanie uczestników do efektywnego zarządzania finansami w lokalach gastronomicznych. Uczestnicy nauczą się analizować koszty operacyjne, kontrolować wydatki, optymalizować procesy zakupowe oraz wprowadzać działania, które zwiększą rentowność restauracji. Dodatkowo, szkolenie pomoże w planowaniu budżetu, monitorowaniu wskaźników takich jak Food Cost i Beverage Cost, oraz w identyfikacji obszarów, w których można zredukować koszty.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętnie analizuje koszty operacyjne w gastronomii	Przeprowadza analizę wskaźników Food Cost i Beverage Cost oraz identyfikuje obszary nadmiernych wydatków	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Efektywnie optymalizuje procesy zakupowe	Ocenia efektywność dostawców, negocjuje korzystne warunki zakupowe oraz planuje zamówienia minimalizujące straty.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Skutecznie planuje budżet restauracji	Opracowuje kompleksowy budżet na dany okres, uwzględniając koszty stałe i zmienne oraz monitoruje jego realizację.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Identyfikuje obszary do redukcji kosztów bez obniżania jakości	Identyfikuje obszary, w których można obniżyć koszty operacyjne, przy jednoczesnym utrzymaniu jakości usług i produktów.	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

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

I Dzień: **Liczenie rentowności i marży brutto**

Cel: Uczestnicy przećwiczą analizę marży brutto, FC i BC oraz rentowności przy użyciu narzędzia.

Blok 1: Podstawy rentowności

- Czym jest rentowność i jak ją poprawnie wyliczyć ?
- Marża brutto – najważniejszy wskaźnik finansowy
- Wpływ rentowności na codzienne decyzje biznesowe

Blok 2: Liczenie marży brutto

- Jak ją obliczyć i co oznaczają różne wartości?
- Ćwiczenia praktyczne – liczymy marżę dla przykładowych restauracji
- Jak poprawić marżę? Obniżanie kosztów, kontrola porcji, optymalizacja cen

Blok 3: Próba rentowności i analiza kosztów

- Jak określić minimalny poziom sprzedaży, żeby wyjść na plus?
- Koszty stałe, zmienne i ich wpływ na rentowność
- Analiza rachunku zysków i strat – na co zwracać uwagę?

Blok 4: Wprowadzenie do Food Cost i Beverage Cost

- Czym są i jak wpływają na rentowność?
- Relacja między FC, BC a marżą brutto
- Przygotowanie do praktycznych obliczeń

II Dzień: **Liczenie rentowności w praktyce**

Cel: Praktyczne obliczanie i optymalizacja wskaźników finansowych.

Blok 1: Narzędzie do analizy finansowej

- Jak pracować na Excelu / Power BI?
- Wprowadzanie danych kosztów i sprzedaży
- Jakie raporty są kluczowe?

Blok 2: Obliczanie Food Cost i Beverage Cost

- Jak liczyć i interpretować FC i BC?
- Ćwiczenia – liczenie dla różnych scenariuszy
- Jak optymalizować FC i BC?

Blok 3: Optymalizacja rentowności

- Co zrobić, gdy FC i BC są zbyt wysokie?
- Jakie decyzje można podjąć na podstawie wyników?
- Ćwiczenia – symulacja zmian w menu i ich wpływu na zysk

Blok 4: Wnioski i strategia działania

- Podsumowanie i sesja Q&A
- Jak regularnie monitorować rentowność?
- Narzędzia do śledzenia wskaźników w codziennej pracy

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

Przerwy wliczają się w czas trwania uslugi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Blok 1: Podstawy rentowności: Czym jest rentowność i jak ją poprawnie wyliczyć ? Marża brutto – najważniejszy wskaźnik finansowy Wpływ rentowności na codzienne decyzje biznesowe	Bartłomiej Arkabuz	17-11-2025	09:00	11:00	02:00
2 z 15 Przerwa	Bartłomiej Arkabuz	17-11-2025	11:00	11:10	00:10
3 z 15 Blok 2: Liczenie marży brutto: Jak ją obliczyć i co oznaczają różne wartości? Ćwiczenia praktyczne, Jak poprawić marżę? Obniżanie kosztów, kontrola porcji, optymalizacja cen	Bartłomiej Arkabuz	17-11-2025	11:10	13:00	01:50
4 z 15 Przerwa	Bartłomiej Arkabuz	17-11-2025	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 15 Blok 3: Próba rentowności i analiza kosztów: Jak określić minimalny poziom sprzedaży, żeby wyjść na plus? Koszty stałe, zmienne i ich wpływ na rentowność Analiza rachunku zysków i strat	Bartłomiej Arkabuz	17-11-2025	13:30	15:15	01:45
6 z 15 Przerwa	Bartłomiej Arkabuz	17-11-2025	15:15	15:25	00:10
7 z 15 Blok 4: Wprowadzenie do Food Cost i Beverage Cost: Czym są i jak wpływają na rentowność? Relacja między FC, BC a marżą brutto Przygotowanie do praktycznych obliczeń	Bartłomiej Arkabuz	17-11-2025	15:25	17:00	01:35
8 z 15 Blok 1: Narzędzie do analizy finansowej: Jak pracować na Excelu / Power BI? Wprowadzanie danych kosztów i sprzedaży Jakie raporty są kluczowe?	Bartłomiej Arkabuz	18-11-2025	09:00	11:00	02:00
9 z 15 Przerwa	Bartłomiej Arkabuz	18-11-2025	11:00	11:10	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 15 Blok 2: Obliczanie Food Cost i Beverage Cost Jak liczyć i interpretować FC i BC? Ćwiczenia – liczenie dla różnych scenariuszy, Jak optymalizować FC i BC?	Bartłomiej Arkabuz	18-11-2025	11:10	13:00	01:50
11 z 15 Przerwa	Bartłomiej Arkabuz	18-11-2025	13:00	13:30	00:30
12 z 15 Blok 3: Optymalizacja rentowności Co zrobić, gdy FC i BC są zbyt wysokie? Jakie decyzje można podjąć na podstawie wyników? Ćwiczenia – symulacja zmian w menu i ich wpływu na zysk	Bartłomiej Arkabuz	18-11-2025	13:30	15:15	01:45
13 z 15 Przerwa	Bartłomiej Arkabuz	18-11-2025	15:15	15:25	00:10
14 z 15 Blok 4: Wnioski i strategia działania Podsumowanie i sesja Q&A Jak regularnie monitorować rentowność? Narzędzia do śledzenia wskaźników w codziennej pracy	Bartłomiej Arkabuz	18-11-2025	15:25	16:50	01:25
15 z 15 Test teoretyczny z automatycznie generowanym wynikiem	Bartłomiej Arkabuz	18-11-2025	16:50	17:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 343,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 343,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	146,44 PLN
Koszt osobogodziny netto	146,44 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Bartłomiej Arkabuz

W branży, gdzie pasja do jedzenia i gościnności jest kluczem do sukcesu, moje prawie dwudziestoletnie doświadczenie świadczy o głębokim zrozumieniu tych wartości. Jestem nie tylko świadkiem, ale i uczestnikiem ewolucji gastronomii, dostosowując się i wprowadzając innowacje, które pomagają kształtować przyszłość tej branży. Jestem założyciel Abart Systemy Fiskalne i współzałożycielem Gastro Tax, a także jestem uznawanym od ponad 15 lat za eksperta w dziedzinie rozwiązań POS, analityki i księgowości dedykowanej branży HoReCa. Moja działalność zyskała uznanie zarówno w środowisku warszawskim, jak i na szerszej arenie ogólnopolskiej, stawiając na innowacje i kompleksową obsługę przedsiębiorstw z sektora gastronomicznego. Z sukcesem wprowadzam polskie restauracje, bary i inne obiekty gastronomiczne w XXI wiek, oferując narzędzia nie tylko ułatwiające codzienną pracę, ale i umożliwiające rozwój biznesu poprzez precyzyjną analitykę i efektywne zarządzanie finansami.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

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

Warunki uczestnictwa

Doświadczenie w branży gastronomicznej na stanowisku managerskim lub kierowniczym, wynoszące co najmniej 2 miesięcy, bądź odpowiedzialność za finanse i kontrolę kosztów w lokalu gastronomicznym.

Informacje dodatkowe

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

Podstawa zwolnienia z VAT: Art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. a) Ustawa o podatku od towarów i usług

Adres

Wrocław 7

53-332 Wrocław

woj. dolnośląskie

Hotel Novotel

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

Karolina Kolańska

E-mail kontakt@twojegastro.com

Telefon (+48) 690 632 853