



Karolina Kolańska  
Twoje Gastro



## Szkolenie Manager Gastronomii

Numer usługi 2025/04/02/148235/2665304

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 22.09.2025 do 26.09.2025

2 674,00 PLN brutto

2 674,00 PLN netto

66,85 PLN brutto/h

66,85 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|  |   |
|--|---|
| <b>Kategoria</b>                       | Inne / Gastronomia  |
| <b>Sposób dofinansowania</b>           | wsparcie dla osób indywidualnych<br>wsparcie dla pracodawców i ich pracowników  |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | <p>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</p> <p><b>Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" i dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".</b></p> |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 7   |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 20  |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 19-09-2025  |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | stacjonarna   |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 40  |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | 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<br>Rekrutuje personel na wszystkie stanowiska restauracji<br>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,<br>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,<br>Rozstrzyga reklamacje z gośćmi,<br>Tworzy rentowne menu  | Uświadamia zespół pracowników co grozi za kradzież,<br>Świadomie analizuje konkurencję aby być bardziej skutecznym w działaniu | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Dbą o wszystkie aspekty prawne związane z prowadzeniem lokalu,<br>Liczy Food Costa i Beverage Cost,<br>Liczy rezydent   | przygotowuje rachunek zysku i strat aby przeanalizować rentowność lokalu   | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Prowadzi skuteczne kampanie marketingowe,<br>Skutecznie przygotowuje się do kontroli sanepidu,<br>Dbą o przestrzeganie zasad HACCP                                      | dbą o socialmedia i odpowiednio dobiera grupę docelową, opera skuteczne strategię 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 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 sprzedażowy 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

Przerwy wliczone w czas trwania usługi

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 50

| Przedmiot / temat zajęć  | Prowadzący          | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|---------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 50</b> Hierarchia w lokalu gastronomicznym i funkcje managera             | Karolina Kolańska   | 22-09-2025            | 09:00               | 09:50               | 00:50         |
| <b>2 z 50</b> Strategia zarządzania i proces rekrutacji                          | Sylwia Marcinkowska | 22-09-2025            | 09:50               | 10:50               | 01:00         |
| <b>3 z 50</b> Przerwa  | Karolina Kolańska   | 22-09-2025            | 10:50               | 11:00               | 00:10         |
| <b>4 z 50</b> Tworzenie ogłoszenia, wdrażanie nowego pracownika                  | Sylwia Marcinkowska | 22-09-2025            | 11:00               | 12:00               | 01:00         |
| <b>5 z 50</b> Budowanie zgranego zespołu, skuteczna komunikacja i błędy managera | Karolina Kolańska   | 22-09-2025            | 12:00               | 13:00               | 01:00         |
| <b>6 z 50</b> Przerwa  | Karolina Kolańska   | 22-09-2025            | 13:00               | 13:40               | 00:40         |
| <b>7 z 50</b> Odprawa, briefing, budowanie autorytetu, zarządzanie przez cele    | Karolina Kolańska   | 22-09-2025            | 13:40               | 14:30               | 00:50         |

| Przedmiot / temat zajęć   | Prowadzący          | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|---------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>8 z 50</b><br>Zarządzanie przez delegowanie - poziomy delegowania, zarządzanie przez motywowanie | Sylwia Marcinkowska | 22-09-2025            | 14:30               | 15:20               | 00:50         |
| <b>9 z 50</b> Przerwa   | Karolina Kolańska   | 22-09-2025            | 15:20               | 15:30               | 00:10         |
| <b>10 z 50</b> Motyw i motywacja, demotywacja jej przyczyny i skutki                                | Sylwia Marcinkowska | 22-09-2025            | 15:30               | 16:30               | 01:00         |
| <b>11 z 50</b><br>Zarządzanie czasem, Q&A   | Karolina Kolańska   | 22-09-2025            | 16:30               | 17:00               | 00:30         |
| <b>12 z 50</b> Różnice pokoleniowe, standaryzacja pracy,  | Karolina Kolańska   | 23-09-2025            | 09:00               | 10:20               | 01:20         |
| <b>13 z 50</b> Postawa obsługi, savoir vivre, istota sprzedaży                                      | Sylwia Marcinkowska | 23-09-2025            | 10:20               | 10:50               | 00:30         |
| <b>14 z 50</b> Przerwa  | Karolina Kolańska   | 23-09-2025            | 10:50               | 11:00               | 00:10         |
| <b>15 z 50</b> Sprzedaż w gastronomii i psychologia sprzedaży, techniki wywierania wpływu           | Sylwia Marcinkowska | 23-09-2025            | 11:00               | 12:00               | 01:00         |
| <b>16 z 50</b> Techniki sprzedaży, budowanie rachunku   | Karolina Kolańska   | 23-09-2025            | 12:00               | 13:00               | 01:00         |
| <b>17 z 50</b> Przerwa  | Karolina Kolańska   | 23-09-2025            | 13:00               | 13:40               | 00:40         |

| Przedmiot / temat zajęć  | Prowadzący          | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|---------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>18 z 50</b> Zakazane i magiczne słowa w sprzedaży, karta wyjątkowości | Karolina Kolańska   | 23-09-2025            | 13:40               | 14:30               | 00:50         |
| <b>19 z 50</b> Sprzedaż w różnych rodzajach obsługi, typologia gości     | Sylwia Marcinkowska | 23-09-2025            | 14:30               | 15:20               | 00:50         |
| <b>20 z 50</b> Przerwa   | Sylwia Marcinkowska | 23-09-2025            | 15:20               | 15:30               | 00:10         |
| <b>21 z 50</b> Rodzaje serwisów, zasady obsługi, Q&A                     | Sylwia Marcinkowska | 23-09-2025            | 15:30               | 17:00               | 01:30         |
| <b>22 z 50</b> Nieuczciwość w gastronomii                                | Sylwia Marcinkowska | 24-09-2025            | 09:00               | 10:50               | 01:50         |
| <b>23 z 50</b> Przerwa   | Karolina Kolańska   | 24-09-2025            | 10:50               | 11:00               | 00:10         |
| <b>24 z 50</b> Zapobieganie nieuczciwości, rozstrzyganie reklamacji      | Karolina Kolańska   | 24-09-2025            | 11:00               | 13:00               | 02:00         |
| <b>25 z 50</b> Przerwa   | Karolina Kolańska   | 24-09-2025            | 13:00               | 13:40               | 00:40         |
| <b>26 z 50</b> Etapy i zasady budowania rentownego menu                  | Sylwia Marcinkowska | 24-09-2025            | 13:40               | 14:30               | 00:50         |
| <b>27 z 50</b> Wygląd karty menu, projektowanie czcionki                 | Karolina Kolańska   | 24-09-2025            | 14:30               | 15:20               | 00:50         |
| <b>28 z 50</b> Przerwa   | Karolina Kolańska   | 24-09-2025            | 15:20               | 15:30               | 00:10         |
| <b>29 z 50</b> Psychologia cen sprzedaży i inżynieria menu               | Sylwia Marcinkowska | 24-09-2025            | 15:30               | 16:30               | 01:00         |

| Przedmiot / temat zajęć  | Prowadzący          | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|---------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>30 z 50</b> Dobór zastawy gastronomicznej, Q&A                                | Karolina Kolańska   | 24-09-2025            | 16:30               | 17:00               | 00:30         |
| <b>31 z 50</b> Legalna muzyka, podział kosztów w restauracji                     | Sylwia Marcinkowska | 25-09-2025            | 09:00               | 09:40               | 00:40         |
| <b>32 z 50</b> Kalkulacja kosztów, straty znane i nie znane                      | Karolina Kolańska   | 25-09-2025            | 09:40               | 10:50               | 01:10         |
| <b>33 z 50</b> przerwa   | Karolina Kolańska   | 25-09-2025            | 10:50               | 11:00               | 00:10         |
| <b>34 z 50</b> Receptura, marża i narzut   | Sylwia Marcinkowska | 25-09-2025            | 11:00               | 11:40               | 00:40         |
| <b>35 z 50</b> Zużycie teoretyczne vs. zużycie realne surowca, inwentaryzacja    | Karolina Kolańska   | 25-09-2025            | 11:40               | 13:00               | 01:20         |
| <b>36 z 50</b> Przerwa   | Karolina Kolańska   | 25-09-2025            | 13:00               | 13:40               | 00:40         |
| <b>37 z 50</b> Wypracowanie dobrych nawyków, kontrola kosztów                    | Sylwia Marcinkowska | 25-09-2025            | 13:40               | 14:30               | 00:50         |
| <b>38 z 50</b> Rachunek zysku i strat, proces sprzedaży imprez okolicznościowych | Karolina Kolańska   | 25-09-2025            | 14:30               | 15:20               | 00:50         |
| <b>39 z 50</b> Przerwa   | Karolina Kolańska   | 25-09-2025            | 15:20               | 15:30               | 00:10         |
| <b>40 z 50</b> Agenda, scenariusz, umowa imprezy okolicznościowej, Q&A           | Karolina Kolańska   | 25-09-2025            | 15:30               | 17:00               | 01:30         |



| Przedmiot / temat zajęć  | Prowadzący          | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|---------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 41 z 50 Marketing w gastronomii  | Karolina Kolańska   | 26-09-2025            | 09:00               | 10:50               | 01:50         |
| 42 z 50 Przerwa  | Karolina Kolańska   | 26-09-2025            | 10:50               | 11:00               | 00:10         |
| 43 z 50 Procedury wewnętrzne, a przepisy kodeksu pracy, rodzaje zatrudnienia | Sylwia Marcinkowska | 26-09-2025            | 11:00               | 13:00               | 02:00         |
| 44 z 50 Przerwa  | Karolina Kolańska   | 26-09-2025            | 13:00               | 13:40               | 00:40         |
| 45 z 50 Koncesje na alkohol, podatki w gastronomii                           | Sylwia Marcinkowska | 26-09-2025            | 13:40               | 14:20               | 00:40         |
| 46 z 50 Otwarcie lokalu gastronomicznego, biznes plan                        | Karolina Kolańska   | 26-09-2025            | 14:20               | 15:20               | 01:00         |
| 47 z 50 Przerwa  | Karolina Kolańska   | 26-09-2025            | 15:20               | 15:30               | 00:10         |
| 48 z 50 Rodzaje kontroli w lokalach gastronomicznych                         | Sylwia Marcinkowska | 26-09-2025            | 15:30               | 16:15               | 00:45         |
| 49 z 50 HACCP - podstawy i przestrzeganie standardów                         | Karolina Kolańska   | 26-09-2025            | 16:15               | 16:50               | 00:35         |
| 50 z 50 Test teoretyczny z automatycznie generowanym wynikiem                | Karolina Kolańska   | 26-09-2025            | 16:50               | 17:00               | 00:10         |

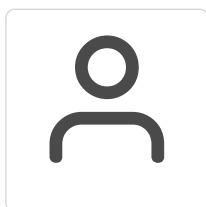
## Cennik

### 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    |
| Koszt osobogodziny netto                  | 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 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

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

**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

ul. Wspólna 56  
50-686 Warszawa  
woj. mazowieckie

Centrum Szkoleniowe Wspólna

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

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

## Kontakt



**Kolańska Karolina**

**E-mail** [kontakt@twojegastro.com](mailto:kontakt@twojegastro.com)

**Telefon** (+48) 690 632 853