



## Szkolenie Manager Gastronomii

Numer usługi 2025/04/02/148235/2665345

2 674,00 PLN brutto

2 674,00 PLN netto

66,85 PLN brutto/h

66,85 PLN netto/h

Karolina Kolańska  
Twoje Gastro

★★★★★ 4,8 / 5

22 oceny

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 17.11.2025 do 21.11.2025

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Inne / Gastronomia

### 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

7

### Maksymalna liczba uczestników

20

### Data zakończenia rekrutacji

13-11-2025

### 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<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 |
| Dba o wszystkie aspekty prawne związane z prowadzeniem lokalu,<br>Liczy Food Costa i Beverage Cost,<br>Liczy remanent                                                   | 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>Dba o przestrzeganie zasad HACCP                                      | dba o socialmedia i odpowiednio dobiera grupę docelową, opera skuteczne strategią 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

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

- 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 sprzedaży
- Różnorodność i sezonowość w karcie menu – różnicowanie 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 sprzedaży 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

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   | 17-11-2025            | 09:00               | 09:50               | 00:50         |
| <b>2 z 50</b> Strategia zarządzania i proces rekrutacji                                          | Sylwia Marcinkowska | 17-11-2025            | 09:50               | 10:50               | 01:00         |
| <b>3 z 50</b> Przerwa                                                                            | Karolina Kolańska   | 17-11-2025            | 10:50               | 11:00               | 00:10         |
| <b>4 z 50</b> Tworzenie ogłoszenia, wdrażanie nowego pracownika                                  | Sylwia Marcinkowska | 17-11-2025            | 11:00               | 12:00               | 01:00         |
| <b>5 z 50</b> Budowanie zgranego zespołu, skuteczna komunikacja i błędy managera                 | Karolina Kolańska   | 17-11-2025            | 12:00               | 13:00               | 01:00         |
| <b>6 z 50</b> Przerwa                                                                            | Karolina Kolańska   | 17-11-2025            | 13:00               | 13:40               | 00:40         |
| <b>7 z 50</b> Odprawa, briefing, budowanie autorytetu, zarządzanie przez cele                    | Karolina Kolańska   | 17-11-2025            | 13:40               | 14:30               | 00:50         |
| <b>8 z 50</b> Zarządzanie przez delegowanie - poziomy delegowania, zarządzanie przez motywowanie | Sylwia Marcinkowska | 17-11-2025            | 14:30               | 15:20               | 00:50         |
| <b>9 z 50</b> Przerwa                                                                            | Karolina Kolańska   | 17-11-2025            | 15:20               | 15:30               | 00:10         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                   | Prowadzący          | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>10 z 50</b> Motyw i motywacja, demotywacja jej przyczyny i skutki                      | Sylwia Marcinkowska | 17-11-2025            | 15:30               | 16:30               | 01:00         |
| <b>11 z 50</b> Zarządzanie czasem, Q&A                                                    | Karolina Kolańska   | 17-11-2025            | 16:30               | 17:00               | 00:30         |
| <b>12 z 50</b> Różnice pokoleniowe, standaryzacja pracy,                                  | Karolina Kolańska   | 18-11-2025            | 09:00               | 10:20               | 01:20         |
| <b>13 z 50</b> Postawa obsługi, savoir vivre, istota sprzedaży                            | Sylwia Marcinkowska | 18-11-2025            | 10:20               | 10:50               | 00:30         |
| <b>14 z 50</b> Przerwa                                                                    | Karolina Kolańska   | 18-11-2025            | 10:50               | 11:00               | 00:10         |
| <b>15 z 50</b> Sprzedaż w gastronomii i psychologia sprzedaży, techniki wywierania wpływu | Sylwia Marcinkowska | 18-11-2025            | 11:00               | 12:00               | 01:00         |
| <b>16 z 50</b> Techniki sprzedaży, budowanie rachunku                                     | Karolina Kolańska   | 18-11-2025            | 12:00               | 13:00               | 01:00         |
| <b>17 z 50</b> Przerwa                                                                    | Karolina Kolańska   | 18-11-2025            | 13:00               | 13:40               | 00:40         |
| <b>18 z 50</b> Zakazane i magiczne słowa w sprzedaży, karta wyjątkowości                  | Karolina Kolańska   | 18-11-2025            | 13:40               | 14:30               | 00:50         |
| <b>19 z 50</b> Sprzedaż w różnych rodzajach obsługi, typologia gości                      | Sylwia Marcinkowska | 18-11-2025            | 14:30               | 15:20               | 00:50         |

| Przedmiot / temat zajęć                                             | Prowadzący          | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---------------------------------------------------------------------|---------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>20 z 50</b> Przerwa                                              | Sylwia Marcinkowska | 18-11-2025            | 15:20               | 15:30               | 00:10         |
| <b>21 z 50</b> Rodzaje serwisów, zasady obsługi, Q&A                | Sylwia Marcinkowska | 18-11-2025            | 15:30               | 17:00               | 01:30         |
| <b>22 z 50</b> Nieuczciwość w gastronomii                           | Sylwia Marcinkowska | 19-11-2025            | 09:00               | 10:50               | 01:50         |
| <b>23 z 50</b> Przerwa                                              | Karolina Kolańska   | 19-11-2025            | 10:50               | 11:00               | 00:10         |
| <b>24 z 50</b> Zapobieganie nieuczciwości, rozstrzyganie reklamacji | Karolina Kolańska   | 19-11-2025            | 11:00               | 13:00               | 02:00         |
| <b>25 z 50</b> Przerwa                                              | Karolina Kolańska   | 19-11-2025            | 13:00               | 13:40               | 00:40         |
| <b>26 z 50</b> Etapy i zasady budowania rentownego menu             | Sylwia Marcinkowska | 19-11-2025            | 13:40               | 14:30               | 00:50         |
| <b>27 z 50</b> Wygląd karty menu, projektowanie czcionki            | Karolina Kolańska   | 19-11-2025            | 14:30               | 15:20               | 00:50         |
| <b>28 z 50</b> Przerwa                                              | Karolina Kolańska   | 19-11-2025            | 15:20               | 15:30               | 00:10         |
| <b>29 z 50</b> Psychologia cen sprzedaży i inżynieria menu          | Sylwia Marcinkowska | 19-11-2025            | 15:30               | 16:30               | 01:00         |
| <b>30 z 50</b> Dobór zastawy gastronomicznej, Q&A                   | Karolina Kolańska   | 19-11-2025            | 16:30               | 17:00               | 00:30         |
| <b>31 z 50</b> Legalna muzyka, podział kosztów w restauracji        | Sylwia Marcinkowska | 20-11-2025            | 09:00               | 09:40               | 00:40         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                          | Prowadzący          | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----------------------------------------------------------------------------------|---------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>32 z 50</b> Kalkulacja kosztów, straty znane i nie znane                      | Karolina Kolańska   | 20-11-2025            | 09:40               | 10:50               | 01:10         |
| <b>33 z 50</b> przerwa                                                           | Karolina Kolańska   | 20-11-2025            | 10:50               | 11:00               | 00:10         |
| <b>34 z 50</b><br>Receptura, marża i narzut                                      | Sylwia Marcinkowska | 20-11-2025            | 11:00               | 11:40               | 00:40         |
| <b>35 z 50</b> Zużycie teoretyczne vs. zużycie realne surowca, inwentaryzacja    | Karolina Kolańska   | 20-11-2025            | 11:40               | 13:00               | 01:20         |
| <b>36 z 50</b> Przerwa                                                           | Karolina Kolańska   | 20-11-2025            | 13:00               | 13:40               | 00:40         |
| <b>37 z 50</b><br>Wypracowanie dobrych nawyków, kontrola kosztów                 | Sylwia Marcinkowska | 20-11-2025            | 13:40               | 14:30               | 00:50         |
| <b>38 z 50</b> Rachunek zysku i strat, proces sprzedaży imprez okolicznościowych | Karolina Kolańska   | 20-11-2025            | 14:30               | 15:20               | 00:50         |
| <b>39 z 50</b> Przerwa                                                           | Karolina Kolańska   | 20-11-2025            | 15:20               | 15:30               | 00:10         |
| <b>40 z 50</b> Agenda, scenariusz, umowa imprezy okolicznościowej , Q&A          | Karolina Kolańska   | 20-11-2025            | 15:30               | 17:00               | 01:30         |
| <b>41 z 50</b> Marketing w gastronomii                                           | Karolina Kolańska   | 21-11-2025            | 09:00               | 10:50               | 01:50         |
| <b>42 z 50</b> Przerwa                                                           | Karolina Kolańska   | 21-11-2025            | 10:50               | 11:00               | 00:10         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                             | Prowadzący          | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>43 z 50</b> Procedury wewnętrzne, a przepisy kodeksu pracy, rodzaje zatrudnienia | Sylwia Marcinkowska | 21-11-2025            | 11:00               | 13:00               | 02:00         |
| <b>44 z 50</b> Przerwa                                                              | Karolina Kolańska   | 21-11-2025            | 13:00               | 13:40               | 00:40         |
| <b>45 z 50</b> Koncesje na alkohol, podatki w gastronomii                           | Sylwia Marcinkowska | 21-11-2025            | 13:40               | 14:20               | 00:40         |
| <b>46 z 50</b> Otwarcie lokalu gastronomicznego, biznes plan                        | Karolina Kolańska   | 21-11-2025            | 14:20               | 15:20               | 01:00         |
| <b>47 z 50</b> Przerwa                                                              | Karolina Kolańska   | 21-11-2025            | 15:20               | 15:30               | 00:10         |
| <b>48 z 50</b> Rodzaje kontroli w lokalach gastronomicznych                         | Sylwia Marcinkowska | 21-11-2025            | 15:30               | 16:15               | 00:45         |
| <b>49 z 50</b> HACCP - podstawy i przestrzeganie standardów                         | Karolina Kolańska   | 21-11-2025            | 16:15               | 16:50               | 00:35         |
| <b>50 z 50</b> Test teoretyczny z automatycznie generowanym wynikiem                | Karolina Kolańska   | 21-11-2025            | 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 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

### 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".

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

## Adres

ul. Powstańców Śląskich 7

53-332 Wrocław

woj. dolnośląskie

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