Możliwość dofinansowania

Zann Investments
Maciej Zarzecki

★★★★★

Szkolenie Manager Gastronomii

Numer usługi 2025/06/03/5603/2790500

2 349,00 PLN brutto
2 349,00 PLN netto
55,93 PLN brutto/h
55,93 PLN netto/h

Warszawa / stacjonarna
Usługa szkoleniowa
42 h
17.11.2025 do 21.11.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	• dla osób pragnących rozpocząć pracę na stanowisku menadżera w branży gastronomicznej; • dla obecnych menadżerów lub restauratorów; • dla osób planujących otworzyć własny lokal gastronomiczny. Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu Kierunek – Rozwój a także dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" oraz dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	03-11-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	42
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

Usługa Szkolenie Manager Gastronomii przygotowuje do samodzielnej pracy na stanowisku managera restauracji oraz samodzielnego prowadzenia działalności gastronomicznej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi przeanalizować koszty działalności gastronomicznej	Identyfikuje poszczególne rodzaje kosztów oraz ich wpływ na rentowność. Poprawnie oblicza i interpretuje wskaźniki Food Cost i Beverage Cost. Wskazuje działania ograniczające straty w kuchni i barze. Omawia gospodarkę magazynową i jej wpływ na wynik finansowy lokalu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik zna zadania i cechy skutecznego managera gastronomii oraz potrafi zarządzać zespołem w sposób budujący autorytet i motywację.	Wymienia kompetencje skutecznego managera. Wyjaśnia mechanizmy budowania autorytetu i zarządzania konfliktem. Zna struktury organizacyjne i potrafi przyporządkować zadania do stanowisk. Omawia znaczenie czynnika ludzkiego w sukcesie lokalu gastronomicznego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozumie znaczenie gościnności i potrafi zaplanować wysoką jakość obsługi klienta w restauracji, zgodnie z zasadami savoir vivre.	Zna etapy obsługi Gościa i kluczowe zasady gościnności. Wymienia cechy dobrego kelnera. Rozróżnia techniki sprzedaży dodatkowej (up-selling, cross-selling). Rozpoznaje style serwisów kelnerskich i potrafi je dopasować do lokalu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi zaprojektować strategię marketingową dostosowaną do charakterystyki grupy docelowej i rodzaju lokalu gastronomicznego.	Rozróżnia narzędzia marketingu wewnętrznego i zewnętrznego. Wyjaśnia pojęcie ROMI i jego zastosowanie w gastronomii. Wskazuje sposoby targetowania Gościa. Zna podstawowe techniki marketingu internetowego i szeptanego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zna wymagania prawne związane z prowadzeniem lokalu gastronomicznego i potrafi wybrać odpowiednią formę prowadzenia działalności.	Wymienia formy prawne działalności i wskazuje ich wady oraz zalety. Zna obowiązki wobec ZAiKS, ZPAV i STOART. Omawia procedurę uzyskania koncesji alkoholowej. Rozróżnia elementy projektu technologicznego i ich znaczenie adaptacyjne.	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?

Zaświadczenie wydawane po ukończeniu szkolenia zawiera szczegółowy opis uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, zaświadczenie potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Zaświadczenie potwierdza, że proces walidacji jest niezależny od szkolenia i jest przeprowadzone przez inną osobę niż trener prowadzący szkolenie.

Program

DZIEŃ I

1. Omówienie programu i przedstawienie harmonogramu szkolenia.
2. Pojęcie biznesu gastronomicznego. Restauracja jako sprawnie funkcjonujące przedsiębiorstwo.
   - podział i analiza kosztów stałych i zmiennych restauracji;
   - pojęcie i znaczenie Food Cost i Beverage Cost;
   - koszty wynagrodzeń i koszty pracy;
   - koszty mediów.
3. Szczegółowa analiza kosztów w rentownej restauracji.
   - gospodarka magazynowa
   - identyfikacja i przeciwdziałanie stratom na kuchni i barze.
   - zarządzanie zamówieniami. Dwustopniowa weryfikacja zamówień

4. Znaczenie lokalizacji działalności gastronomicznej.
5. Audyt lokalu pod działalność gastronomiczną. Aspekty adaptacyjne/budowlane, środowiskowe i prawne.
   - koszty inwestycji w lokal gastronomiczny.
   - omówienie znaczenia i specyfiki projektu technologicznego.

6. Składowe sukcesu restauracji (faza koncepcyjno projektowa, wybór lokalizacji, czynnik ludzki , management). Kluczowe znaczenie czynnika ludzkiego. Określenie właściwej grupy docelowej. Polityka cenowa.
7. Rola i cechy profesjonalnego managera.
   - manager jako gospodarz. Umiejętne podejście do Gościa;
   - rozwiązywania sytuacji kryzysowych;
   - mechanizm budowania autorytetu;
   - budowanie zespołu;
   - geneza konfliktu na linii kuchnia- sala. Sposoby przeciwdziałania;
   - rozdzielanie zasobów ludzkich;
   - B2C i B2B - specyfika relacji;
   - rodzaje struktur pracowniczych w restauracji. Hierarchia pracownicza.

8. Projektowanie Menu . Dopasowanie do grupy docelowej. Zmienność/sezonowość. Przepisy prawne i standardy.
9. Macierz BCG - narzędzie profesjonalnego manager.
10. Podział lokali gastronomicznych. Podział usług gastronomicznych.

DZIEŃ II

1. Analiza SWOT
2. Ćwiczenia w grupach: Budowa własnej restauracji Elementy:
   1. Faza koncepcyjno projektowa;
   2. Analiza SWOT;
   3. Określenie struktury zatrudnienia. Ilość etatów, formy zatrudnienia, wynagrodzenie;
   4. Określenie wartości kosztów stałych i zmiennych;
   5. Projektowanie konceptu Wyliczenie food cost na podstawie dwóch przykładowych dań.;
   6. Określenie średniego rachunku;
   7. Symulacja obrotowa;
   8. Analiza zwrotu z inwestycji . Wskaźnik ROI.

3. Wybór formy prawnej przedsiębiorstwa (jednoosobowa działalności gospodarcza, spółka cywilna, spółka prawa handlowego (spółka jawna, spółka z o.o. , inne). Wady i zalety.

DZIEŃ III

1. 1. HR - polityka personalna
   - specyfika zatrudnienia w gastronomii i hotelarstwie;
   - formy zatrudnienia. Umowa zlecenie, a umowa o pracę;
   - trzyetapowy proces rekrutacyjny w gastronomii;
   - analiza CV na przykładzie;
   - strategia prowadzenia rozmowy kwalifikacyjnej. Analiza mowy ciała;
   - dzień próbny/okres próbny;
   - model wprowadzenia i wdrożenia nowego pracownika w struktury firmy;
   - budowanie zespołu . Systemy motywacji personelu. Nagrody i kary. Kara finansowa jako demotywacja. Systemy rozliczenia napiwków i serwisów;
   - ocena pracownicza;
   - modele rozliczania generalnego managera z inwestorem.

2. Marketnig
   - strategia marketingowa. Targetowanie Gościa;
   - marketing wewnętrzny;
   - aroma marketing, marketing dźwiękowy;
   - marketing zewnętrzny;
   - marketing szeptany;
   - marketing internetowy/media społecznościowe;
   - wskaźnik ROMI.

DZIEŃ IV

1. Gościnność jako kluczowy aspekt funkcjonowania restauracji

- obsługa Gości i savoir vivre;
- manual serwis;
- kluczowe znaczenie pierwszych 60sekund wizyty Gościa w restauracji;
- etapy powitania i obsługi Gościa w restauracji;
- trzy podstawowe cechy/funkcje dobrego kelnera;
- up-selling, cross- selling;
- pytania sugestywne i zamknięte;
- rozwiązywanie sytuacji kryzysowych i reakcja na reklamacje;
- różne style serwisów/obsługi kelnerskiej;
- serwis sommelierski

2. Podstawowe zagadnienia budowy karty win.
3. Podstawowe założenia pionu alkoholowo-barowego w lokalu gastronomicznych.
   - kawa i herbata
   - napoje bezalkoholowe
   - alkohole niskoprocentowe i wysokoprocentowe

4. Prawa autorskie, a odtwarzanie muzyki w lokalu. ZAiKS, ZPAV i STOART. Niezależne firmy oferujące muzykę.
5. Zezwolenie na sprzedaż alkoholu (tzw. koncesja). Koszty i formalności. Rola zarządcy lub właściciela budynku.

DZIEŃ V

1. Oszustwa i kradzieże pracowników gastronomii; sposoby zwalczania i eliminowania negatywnych działań pracowników.
   - elektroniczne systemy remanentowe.

2. Systemy rozliczania i opodatkowanie napiwków i serwisów.
3. Wzór książki produkcyjnej - omówienie i analiza.
4. Końcowe rozliczenie food cost w restauracji w ujęciu miesięcznym.
5. Podsumowanie znaczenia standaryzacji w gastronomii.
6. Druki inwentaryzacyjne. Spis z natury
7. Przygotowanie grafików pracowniczych.
8. Raport kasowy
9. Koncerny alkoholowe współpraca i kontrakty.
10. Ofertowanie - techniki perswazyjne
11. Walidacja

Przerwy wliczone są w czas trwania usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 349,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 349,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	55,93 PLN
Koszt osobogodziny netto	55,93 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Krzysztof Ślesicki

Z wykształcenia ekonomista. Na stanowiskach menadżerskich w gastronomii pracuje od 2006 r. Wcześniej doświadczenie na kierowniczych stanowiskach zdobywał w dużych firmach zajmujących się dietetyką sportową i suplementacją. W latach 2007-2013 prowadził jako general manager restaurację na warszawskiej Ochocie.

Od 2010 roku pracuje na zlecenia inwestorów otwierających lokale gastronomiczne w całej Polsce. Pomaga otwierać lokale gastronomiczne i reaktywować już istniejące, wprowadzać odpowiednie standardy, przeprowadza szkolenia baristyczne i kelnerskie dla obsługi lokali (zarówno nowych jak i tych już funkcjonujących).

Pracuje jako konsultant-manager do prowadzenia restauracji i wprowadzania zmian w strefie zarządzania kuchnią oraz obsługą kelnerską. Specjalizuje się w optymalizacji kosztów oraz pozyskiwaniem i negocjowaniem kontraktów z partnerami strategicznymi.

Od 2015 roku do dnia dzisiejszego dzięki bogatemu doświadczeniu zdobytemu na przestrzeni lat jest wykładowcą w HorArt HoReCa Academy Poland.

W 2015 roku rozpoczął współpracę jako wykładowca w wyższej szkole VIAMODA w Warszawie, gdzie prowadził blok zajęć związanych z autoprezentacją, komunikacją i technikami perswazji "NLP" dla I semestru. Zajmuję się outsourcingiem kelnerskim dla największych firm cateringowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Certyfikat MANAGER GASTRONOMII w języku polskim i angielskim.

Notes i długopis

Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek - Rozwój.

Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu Kierunek – Rozwój a także dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" oraz dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".

Adres

ul. Jagiellońska 58/128a
03-488 Warszawa
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt

Patrycja Olpeter

E-mail biuro@szkolabarmanow.pl
Telefon (+48) 505 052 231