



Zann Investments  
Maciej Zarzecki

★★★★★ 5,0 / 5

23 oceny

## Szkolenie Manager Gastronomii

Numer usługi 2025/06/03/5603/2790534

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 42 h

📅 22.09.2025 do 26.09.2025

2 349,00 PLN brutto

2 349,00 PLN netto

55,93 PLN brutto/h

55,93 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                       | Inne / Gastronomia                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>dla osób pragnących rozpocząć pracę na stanowisku menadżera w branży gastronomicznej;</li> <li>dla obecnych menadżerów lub restauratorów;</li> <li>dla osób planujących otworzyć własny lokal gastronomiczny.</li> </ul> <p>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".</p> |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 4                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 15                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 08-09-2025                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | stacjonarna                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 42                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <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

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.<br><br>Poprawnie oblicza i interpretuje wskaźniki Food Cost i Beverage Cost.<br><br>Wskazuje działania ograniczające straty w kuchni i barze.<br><br>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.<br><br>Wyjaśnia mechanizmy budowania autorytetu i zarządzania konfliktem.<br><br>Zna struktury organizacyjne i potrafi przyporządkować zadania do stanowisk.<br><br>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.<br><br>Wymienia cechy dobrego kelnera.<br><br>Rozróżnia techniki sprzedaży dodatkowej (up-selling, cross-selling).<br><br>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.<br><br>Wyjaśnia pojęcie ROMI i jego zastosowanie w gastronomii.<br><br>Wskazuje sposoby targetowania Gościa.<br><br>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. | <p>Wymienia formy prawne działalności i wskazuje ich wady oraz zalety.</p> <p>Zna obowiązki wobec ZAiKS, ZPAV i STOART.</p> <p>Omawia procedurę uzyskania koncesji alkoholowej.</p> <p>Rozróżnia elementy projektu technologicznego i ich znaczenie adaptacyjne.</p> | 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

### DZIEŃ I

- Omówienie programu i przedstawienie harmonogramu szkolenia.
- 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.
- Szczegółowa analiza kosztów w rentownej restauracji.
  - gospodarka magazynowa
  - identyfikacja i przeciwdziałanie stratom na kuchni i barze.
  - zarządzanie zamówieniami. Dwustopniowa weryfikacja zamówień
- 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 menedżera.
  - menedżer jako gospodarz. Umiejętne podejście do Gościa;
  - rozwiązywanie 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 menedżera.
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 działalność gospodarcza, spółka cywilna, spółka prawa handlowego (spółka jawna, spółka z o.o. , inne). Wady i zalety.

## DZIEŃ III

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 menedżera 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 sommeliarski
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. Zajmuje 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

pl. Strzelecki 20  
50-224 Wrocław  
woj. dolnośląskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

# Kontakt



**Patrycja Olpeter**

**E-mail** [biuro@szkolabarmenow.pl](mailto:biuro@szkolabarmenow.pl)

**Telefon** (+48) 505 052 231