



Zann Investments
Maciej Zarzecki

★★★★★ 4,9 / 5

29 ocen

Szkolenie Manager Gastronomii

Numer usługi 2025/06/03/5603/2790583

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 42 h

📅 01.12.2025 do 05.12.2025

2 349,00 PLN brutto

2 349,00 PLN netto

55,93 PLN brutto/h

55,93 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
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". Usługa rozwojowa adresowana również dla Uczestników projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	30-11-2025
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. Wymienia kompetencje skutecznego managera.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik zna zadania i cechy skutecznego managera gastronomii oraz potrafi zarządzać zespołem w sposób budujący autorytet i motywację.	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?

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. 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. Marketng
- 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 zajęc	Prowadzący	Data realizacji zajęc	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

KAROLINA PASOŃ

Z wykształcenia krytyczka sztuki, ale to gastronomia stała się jej sposobem na życie. Związana z Toruniem, Bydgoszczą i Warszawą. W branży pracuje od 10 lat, a stanowiska menadżerskie piastuje od 2017 r.

Przez ostatnie lata pracowała jako manager i event manager w najpopularniejszych restauracjach w województwie kujawsko-pomorskim, zarządzała między innymi pionem gastronomicznym w Bydgoskim Bohema Hotel & Spa 5*.

Jest niezależnym konsultantem, trenerem i managerem, jej specjalizacje to zarządzanie serwisem, budowanie autorytetu managerów i techniki sprzedażowe. Konsultuje również restauracyjne karty win oraz prowadzi degustacje z cyklu wine & food pairing. Posiada dyplom uczelni Wine & Spirit Education Trust, stopień 2. Jak mawia: "Wino spleta historię, kulturę, ale też życie toczące się tu i teraz. Ludzie, spotkania przy stole, emocje i dobre jedzenie to mój świat i uwielbiam wprowadzać w niego Gości".

Wśród lokali, które otwierała i którymi zarządzała, a także gdzie doradzała i szkoliła personel, znajdziemy między innymi: Restauracja Artus, Restauracja Piernicova, Restauracja Weranda, Restauracja Czarny Diament, Pałac Widokowy

Jej cytaty przewodni – „Gdy myślisz, że coś możesz lub czegoś nie możesz, to za każdym razem masz rację” – H. Ford.

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. Lechicka 101
61-619 Poznań
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Patrycja Olpeter

E-mail biuro@szkolabarmenow.pl

Telefon (+48) 505 052 231