



A.S. Finance

Angelika

Stawrakakis

★★★★★ 5,0 / 5

191 ocen

Szkolenie dla Pracowników Małej Gastronomii - Obsługa Gości i Sprzedaż

Numer usługi 2025/09/30/171265/3045318

📍 Luboń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 36 h

📅 03.11.2025 do 05.11.2025

5 320,00 PLN brutto

5 320,00 PLN netto

147,78 PLN brutto/h

147,78 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane dla całego zespołu lokalu gastronomicznego.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	02-11-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	36
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest zapewnienie uczestnikom kompleksowej wiedzy i umiejętności niezbędnych do efektywnego funkcjonowania w środowisku gastronomicznym. Poprzez praktyczne zajęcia oraz treningi dotyczące obsługi stołowej, profesjonalnej obsługi klienta oraz sprzedaży w lokalu gastronomicznym. Naszym celem jest przygotowanie pracowników do świadczenia wysokiej jakości usług gastronomicznych, które będą zaspokajać oczekiwania i potrzeby klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Samodzielnie organizuje pracę lokalu i konsekwentnie realizuje ustalone cele.	- dostosowuje się do zmieniających się warunków pracy, trendów gastronomicznych i oczekiwań gości. - współpracuje z personelem i działa zespołowo w środowisku gastronomicznym.	Test teoretyczny
Charakteryzuje skuteczne modele sprzedażowe w lokalu gastronomicznym	Korzysta z wiedzy i umiejętności dostosowuje model sprzedażowy do typu klienta i sytuacji.	Test teoretyczny
Doskonała obsługa stołowa	Uczestnicy będą potrafili zapewnić profesjonalną, uprzejmą i efektywną obsługę klienta, dbając o wysoki poziom obsługi od momentu wejścia klienta do restauracji aż do momentu opuszczenia lokalu.	Test teoretyczny
Zwiększona efektywność sprzedaży i obsługi Gości	Uczestnicy będą zdolni do pracy w zespole, organizując pracę, współpracując z innymi członkami personelu oraz efektywnie zarządzając czasem.	Test teoretyczny
Gotowość do działania w dynamicznym środowisku gastronomicznym.	Uczestnicy będą przygotowani do pracy w dynamicznym i wymagającym środowisku gastronomicznym, radząc sobie skutecznie z wyzwaniami branżowymi.	Test teoretyczny
Znajomość różnorodnych technik obsługi Gości	Uczestnicy będą posiadali umiejętności stosowania różnorodnych technik co pozwoli im na skuteczną obsługę różnych typów Klienta.	Test teoretyczny
Zdolność do kreatywnego podejścia do pracy	Dostosowywanie do preferencji klientów oraz zmieniających się trendów kulinarnych.	Test teoretyczny
Stosuje zasady komunikacji interpersonalnej - potrafi przekazać swoją wiedzę współpracownikom, podwładnym, posiada kompetencje społeczne, niezbędne do wykonywania pracy w zespole, radzi sobie w trudnych sytuacjach w środowisku kulinarnym	Obserwacja - Praktyczne wykorzystanie Przyswojonej wiedzy	Test teoretyczny
Charakteryzuje zasady skutecznej obsługi Klienta oraz efektywne sposoby prezentacji oferty.	Prezentuje ofertę lokalu w sposób sprzyjający skutecznej sprzedaży.	Test teoretyczny

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

Głównym celem szkolenia "Szkolenie dla Pracowników Małej Gastronomii - Obsługa Gości i Sprzedaż" jest przygotowanie uczestników do skutecznego i profesjonalnego działania w branży gastronomicznej. Poprzez połączenie praktycznych umiejętności sprzedażowych z doskonałą obsługą stołową, szkolenie ma na celu: Zapewnienie uczestnikom kompleksowej wiedzy i umiejętności niezbędnych do efektywnego funkcjonowania w środowisku gastronomicznym, Rozwinięcie umiejętności efektywnej pracy w lokalu, technik sprzedaży oraz profesjonalnej obsługi klienta, Przygotowanie do świadczenia wysokiej jakości usług gastronomicznych, które będą zaspokajać oczekiwania i potrzeby klientów.

Podczas szkolenia zapewnione są przerwy (15 minut) dziennie wliczone w czas usługi. Na prośbę uczestników mogą zostać wyznaczone dodatkowe kilkuminutowe przerwy pomiędzy modułami.

Obsługa Gości i Sprzedaż

- Zasady profesjonalnej obsługi gości w restauracji
- Typy Klientów
- Jak rozmawiać, aby skutecznie polecić ofertę i zachęcić do powrotu
- Techniki sprzedażowe: prezentacja menu, promowanie specjalności, upselling i cross-selling

Doskonała komunikacja i relacje z klientem

- Skuteczna komunikacja z klientami
- radzenie sobie z reklamacjami
- budowanie pozytywnych relacji
- Jak sprawić aby Klient poczuł się wyjątkowo
- Obsługa grup i imprez specjalnych
- planowanie bankietów, obsługa uroczystości

Doskonały serwis i obsługa stołowa

- serwujemy i zbieramy
- rodzaje serwisów a renoma lokalu
- współpraca zespołu kelnerskiego z pozostałymi działami
- Podsumowanie, Q&A
- Walidacja

Każdy moduł będzie zawierał prezentacje, ćwiczenia praktyczne, dyskusje grupowe oraz studia przypadków, aby umożliwić uczestnikom praktyczne przyswojenie wiedzy i umiejętności.

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	5 320,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 320,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	147,78 PLN
Koszt osobogodziny netto	147,78 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Michał Nowak

Trener posiada bardzo duże doświadczenie w branży gastronomicznej. Od 5 lat prowadzi szkolenia dot. sprzedaży, obsługi Gości i organizacji procesów w Gastronomii. Stworzył kilka dobrze prosperujących marek, przez wiele lat prowadził również własny lokal gastronomiczny, gdzie osobiście szkolił wszystkich pracowników. Obecnie skupia się na tworzeniu akademii sprzedaży, nie tylko dla branży gastronomicznej, ale również dla innych branż. W ostatnich 5 latach ukończył kurs skutecznej sprzedaży co jest tylko potwierdzeniem jego doświadczenia zdobytego podczas wielu lat pracy jako Sprzedawca oraz osoba odpowiedzialna za jakość i skuteczność sprzedaży w markach z którymi współpracuje. Tylko w ostatnim roku przeprowadził kilkadziesiąt szkoleń sprzedażowych z których skorzystało ponad 100 osób. Trener charakteryzuje się niezwykłym wyczuciem oraz autentycznością dzięki czemu jego szkolenia są bardzo pozytywnie odbierane przez wszystkich uczestników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Szkolenie liczone jest w godzinach lekcyjnych (45 minut).

Szkolenie zostało zaprojektowane w oparciu o analizę potrzeb klienta.

Metody i tematyka są dopasowane do indywidualnych potrzeb uczestników oraz potrzeb i celów strategicznych firmy.

Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2015 r. poz. 736 ze zm.) zwolniono od VAT usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Uczestnicy po ukończeniu szkolenia otrzymują zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

Adres

Luboń

Luboń

woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Angelika Stawrakakis

E-mail a.stawrakakis@gmail.com

Telefon (+48) 880 492 551