



AKADEMIA
KUCHARSKA BY
SWEET DECOR
BARBARA PACH

★★★★★ 4,8 / 5

988 ocen

Negocjacje w gastronomii – jak osiągać porozumienie bez obniżania jakości i ceny - szkolenie dla restauratorów, menedżerów i szefów kuchni

Numer usługi 2025/10/07/17498/3062561

📍 Radzionków / stacjonarna

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 23 h

📅 07.01.2026 do 08.01.2026

5 260,00 PLN brutto

5 260,00 PLN netto

228,70 PLN brutto/h

228,70 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób z branży gastronomicznej, w szczególności: • właścicieli restauracji, kawiarni i lokali gastronomicznych (w tym cukierni, piekarni) • menedżerów i kierowników restauracji, • osób odpowiedzialnych za współpracę z dostawcami i partnerami, • szefów kuchni oraz kierowników zmiany negocjujących warunki pracy i dostaw, • osób planujących otwarcie własnego lokalu gastronomicznego, • wszystkich osób zainteresowanych zdobyciem kwalifikacji „Prowadzenie skutecznych negocjacji biznesowych w branży gastronomicznej (restauracje, cukiernictwo, piekarnictwo, catering)”.
Minimalna liczba uczestników	7
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	29-12-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	23
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 jest przygotowanie uczestników do uzyskania kwalifikacji „Prowadzenie skutecznych negocjacji biznesowych w branży gastronomicznej (restauracje, cukiernictwo, piekarnictwo, catering)” przez rozwój wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych w zakresie komunikacji, budowania relacji i osiągnięcia porozumień z dostawcami, partnerami i personelem bez obniżania jakości i ceny usług. Uczestnicy poznają narzędzia negocjacyjne dostosowane do realiów gastronomii.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia psychologiczne mechanizmy podejmowania decyzji w negocjacjach.	Odpowiada na pytania trenera dotyczące mechanizmów wpływu i błędów poznawczych	Wywiad swobodny
	omawia mechanizmy wpływu i błędy poznawcze wykorzystywane w negocjacjach,	Wywiad swobodny
	wskazuje przykłady ich występowania w sytuacjach gastronomicznych,	Wywiad swobodny
Charakteryzuje znaczenie emocji i postawy negocjatora w kontekście prowadzenia restauracji.	Wskazuje przykłady wpływu emocji na decyzje biznesowe.	Wywiad swobodny
	prawidłowo interpretuje sytuacje stresowe w case’ach,	Wywiad swobodny
	proponuje sposoby regulacji emocji podczas rozmowy.	Wywiad swobodny
Opisuje strukturę profesjonalnego systemu negocjacji (agenda, pytania, analiza dialogu, odzwierciedlenia, etykiety).	Przedstawia elementy struktury w trakcie ćwiczenia praktycznego.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	odtwarza strukturę podczas ćwiczenia,	Obserwacja w warunkach symulowanych
Charakteryzuje różnice między targowaniem się, sprzedażą a negocjacją wartości. Przygotowuje plan negocjacji z dostawcą lub partnerem, stosując listę kontrolną.	Klasyfikuje przykłady sytuacji restauracyjnych przedstawione przez trenera.	Wywiad swobodny
	wyjaśnia różnice w podejściu do ceny, wartości i korzyści,	Wywiad swobodny
	Opracowuje własną agendę rozmowy podczas warsztatu	Obserwacja w warunkach symulowanych
	stosuje listę kontrolną w praktyce.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zadaje pytania odkrywające potrzeby drugiej strony i stosować techniki odwracania pytań. Zachowuje kontrolę nad emocjami i presją czasu w trakcie rozmowy.	Wykorzystuje techniki 3+ i odzwierciedlenia.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	prowodzi dialog w sposób nienarzucający.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Przeprowadza negocjacje symulowane, utrzymując spokój i cel rozmowy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	stosuje techniki regulacji emocji,	Obserwacja w warunkach symulowanych
Identyfikuje rzeczywisty interes rozmówcy i prowadzi rozmowę do decyzji bez presji.	Formułuje pytania budujące wizję i stosuje aktywne słuchanie.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	poprawnie podsumowuje stanowisko partnera	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykazuje postawę partnerstwa i wzajemnego szacunku w negocjacjach.	Zachowuje zasady fair play w trakcie symulacji i pracy zespołowej.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	zachowuje kulturę rozmowy	Obserwacja w warunkach symulowanych
	współpracuje w zadaniach zespołowych	Obserwacja w warunkach symulowanych
Rozwiązuje sytuacje konfliktowe w sposób konstruktywny i profesjonalny.	Stosuje alternatywne rozwiązania w analizowanych case'ach.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	stosuje techniki redukujące napięcie	Obserwacja w warunkach symulowanych
	proponuje alternatywne rozwiązania	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wdraża poznane narzędzi negocjacyjne w swoim miejscu pracy i życiu prywatnym.	Opracowuje plan wdrożeniowy - check list.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Akademia Kucharska by Sweet Decor Barbara Pach
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Akademia Kucharska by Sweet Decor Barbara Pach
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

Szkolenie skierowane jest do osób z branży gastronomicznej, w szczególności:

- właścicieli restauracji, kawiarni i lokali gastronomicznych (w tym cukierni, piekarni)
- menedżerów i kierowników restauracji,
- osób odpowiedzialnych za współpracę z dostawcami i partnerami,
- szefów kuchni oraz kierowników zmiany negocjujących warunki pracy i dostaw,
- osób planujących otwarcie własnego lokalu gastronomicznego,
- wszystkich osób zainteresowanych zdobyciem kwalifikacji „Prowadzenie skutecznych negocjacji biznesowych w branży gastronomicznej (restauracje, cukiernictwo, piekarnictwo, catering)”.

Program szkolenia:

Dzień 1

Wprowadzenie do szkolenia

- Zasady, cele, oczekiwania uczestników.
- Jak przekuć teorię w praktykę restauracyjną (rozmowy z dostawcami, podwykonawcami, personelem).
- Mindset profesjonalnego negocjatora gastronomicznego
- Po co restauratorowi system negocjacji?
- Czym są negocjacje w branży gastronomicznej – codzienna wymiana perspektyw.
- „Nie” jako początek prawdziwej rozmowy.

Ćwiczenie 1: Obniżenie emocjonalnej presji podczas rozmowy z trudnym dostawcą.

Ćwiczenie 2: „Ultimatum” – negocjacje z dostawcą produktów premium.

Psychologia negocjacji w gastronomii

- Jak podejmujemy decyzje przy stole negocjacyjnym?
- Win-win czy realna przewaga?
- Emocje a wartość postrzegana przez klienta i partnera.

Ćwiczenie 3: Rozpoznawanie potrzeb partnera (na przykładzie rozmowy z dostawcą warzyw).

Wartość, przekonania i poczucie własnej ceny

- Wewnętrzne przekonania właściciela, a rentowność restauracji.
- Jak negocjować z pewnością siebie, gdy rozmówca naciska na rabaty.

Ćwiczenie 4: „Jak sprawić, by rozmówca poczuł się z Tobą OK?”

„Czysta tablica” i stany EGO

- Jak nie brać do siebie emocji pracowników i klientów.
- Emocjonalne wahadło w codziennej pracy menedżera.

Ćwiczenie 5: „Czysta tablica” w praktyce obsługi klienta.

Ćwiczenie 6: Emocjonalne wahadło – reakcje na skargi gości.

Pytania w negocjacjach

- Jakie pytania odkrywają prawdziwe potrzeby (np. hurtowni, dostawcy sprzętu).

Ćwiczenie 7: Zadawanie pytań budujących wizję współpracy.

Odwracanie pytań i aktywne słuchanie

- Jak unikać wrażenia „przesłuchania” pracownika lub partnera.

Ćwiczenie 8: Techniki odwracania pytań w rozmowie z personelem.

Techniki komunikacji i wpływu

- „3+” – model prowadzenia rozmowy do decyzji.
- Odzwierciedlenia, etykiety, aktywne słuchanie w gastronomii.

Ćwiczenia 9–11: 3+, Odzwierciedlenia, Stwierdzenia i etykiety (case: negocjacja z firmą cateringową).

Struktura systemu negocjacji

- Agenda rozmowy z inwestorem lub współnikiem.
- Jak uniknąć błędów w rozmowie o współpracy.

Ćwiczenie 12: Przygotowanie agendy rozmowy z nowym dostawcą.

Ćwiczenie 13: Rozmowa z „blokerem” – np. kierownikiem regionalnym dostawcy.

Podsumowanie dnia - Jak zastosować system negocjacji już jutro w restauracji?

Dzień 2

Najpotężniejsza broń negocjatora: Misja i cel restauracji

- Jak określić misję restauracji i negocjować zgodnie z jej wartościami.

Ćwiczenie 14–15: Misja & Cel – praca na konkretnych przypadkach.

Przygotowanie do negocjacji

- Lista kontrolna: dostawca, partner, klient korporacyjny.
- Dziennik negocjacji – jak dokumentować postępy.

Ćwiczenie 16: Struktura rozmowy z potencjalnym partnerem gastronomicznym.

Analiza dialogu

Symulacja negocjacji z nowym dostawcą kawy lub mięsa premium.

Kontynuacja współpracy

Ćwiczenie 18: Dziennik i lista kontrolna w praktyce – analiza realnych przykładów uczestników.

Sprzedaż i targowanie się w gastronomii

- Czy promocja to negocjacja?
- Jak nie obniżać ceny, a zwiększać wartość oferty.

Ćwiczenie 19: Targowanie się z klientem o cenę cateringu.

Trudne sytuacje

- Klient niezadowolony, dostawca spóźniony, pracownik żąda podwyżki – jak zachować kontrolę.

Omówienie przykładów uczestników.

Podsumowanie

- Kluczowe lekcje i plan wdrożenia systemu negocjacji w restauracji, wręczenie certyfikatów, zakończenie szkolenia.

Walidacja usługi. Walidacja odbywa się w ostatnim module szkolenia.

Obejmuje: obserwację w warunkach symulowanych oraz wywiad swobodny.

Walidacja i przerwy ujęte w harmonogramie, wliczają się w czas trwania szkolenia i stanowią koszt kwalifikowalny usługi.

Szkolenie odbywa się trybie godzin dydaktycznych.

Ilość godzin teoretycznych - 16

Ilość godzin praktycznych - 7

Warunki organizacyjne szkolenia:

- Szkolenie realizowane jest w grupie od 7 do 15 uczestników.
- Praca odbywa się w modułach teoretycznych i warsztatowych.
- Uczestnicy pracują w 2–3 osobowych zespołach, zgodnie z wymaganiami symulacji negocjacyjnych.
- Sala szkoleniowa wyposażona jest w: rzutnik, tablicę suchościeralną, flipchart, materiały ćwiczeniowe.
- Każdy uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy oraz checklisty i formularze potrzebne do przygotowania planu negocjacji.

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do uzyskania kwalifikacji „Prowadzenie skutecznych negocjacji biznesowych w branży gastronomicznej (restauracje, cukiernictwo, piekarnictwo, catering)” przez rozwój wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych w zakresie komunikacji, budowania relacji i osiągania porozumień z dostawcami, partnerami i personelem bez obniżania jakości i ceny usług. Uczestnicy poznają narzędzia negocjacyjne dostosowane do realiów gastronomii.

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	5 260,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 260,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	228,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	228,70 PLN
W tym koszt walidacji brutto	0,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	0,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mikołaj Tarnawski

Trener negocjacji szkolony przez legendarnego Jima Campa – amerykańskiego negocjatora, który stał za sukcesami CEO firm z listy fortune 500 takich jak Intel, Cisco czy IBM oraz doskonalił umiejętności negocjatorów FBI (w tym Chrisa Voss’a).

25 lat doświadczenia w pracy w obszarach związanych z negocjacjami i rozwojem biznesu dla globalnych korporacji takich jak Intel, Smurfit Kappa, Arcelor Mittal, TJH2b Analytical Services w regionach EMEA i CEE . (mieszkając w Holandii, Niemczech, Czechach i Polsce).

Co-founder platformy rekrutacyjnej HRfactory.pl, która znalazła się dwa razy wśród TOP 100 start-up’ów w Polsce, a także TOP 500 w Europie.

Absolwent holenderskiej Arnhem Business School oraz Akademii Ekonomicznej w Katowicach. Autor szeregu artykułów i prelegent podczas konferencji Pulsu Biznesu, Gazety Prawnej, Wolters Kluwer. Współautor książki Szansa napisanej razem z Brianem Tracy, Sebastianem Kotów i innymi współautorami (premiera w Polsce odbyła się 29 lipca 2025 r.). Od 2018 roku przeprowadził 80 szkoleń dla łącznie 250 osób. Doświadczenie zdobyte nie wcześniej niż 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt z ramowym programem szkolenia.

Informacje dodatkowe

- Walidacja i przerwy ujęte w harmonogramie, wliczają się w czas trwania szkolenia i stanowią koszt kwalifikowalny usługi
- Koszty noclegu, wyżywienia i dojazdu nie zostały ujęte w cenie usługi
- Szkolenie odbywa się w trybie godzin dydaktycznych
- Zawarto umowę z WUP Kraków w ramach projektu Małopolski Pociąg do Kariery
- Zawarto umowę z WUP Toruń w ramach projektu Kierunek - Rozwój
- W przypadku osób, które uzyskały dofinansowanie w wielkości $\geq 70\%$ obowiązuje zwolnienie podatku VAT
- **Podstawa zwolnienia: Art. 43.1.29.a) c)** ustawy o VAT w związku z §.3.1.14 ROZPORZĄDZENIEM MINISTRA
- FINANSÓW z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień, **Art. 113 Ust. 1** Ustawa o podatku od towarów i usług

Adres

ul. ks. dr. Józefa Knosały 277

41-922 Radzionków

woj. śląskie

Centrum Szkoleniowe - Akademia Kucharska By Sweet Decor

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Wojanowska

E-mail anna@sweetdecor.pl

Telefon (+48) 507 845 601