



Zann Investments  
Maciej Zarzecki

★★★★★ 4,8 / 5

43 oceny

## Szkolenie Manager Gastronomii

Numer usługi 2025/10/21/5603/3093493

📍 Gdańsk

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 42:00 h

📅 18.05.2026 do 22.05.2026

2 449,00 PLN brutto

2 449,00 PLN netto

58,31 PLN brutto/h

58,31 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 <b>Kierunek – Rozwój</b> a także dla Uczestników Projektu "<b>Małopolski pociąg do kariery - sezon 1</b>" oraz dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".</p> <p>Usługa rozwojowa adresowana również dla Uczestników projektu <b>Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe</b></p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	17-05-2026
<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
<p>Uczestnik potrafi przeanalizować koszty działalności gastronomicznej</p> <p>Uczestnik zna zadania i cechy skutecznego managera gastronomii oraz potrafi zarządzać zespołem w sposób budujący autorytet i motywację.</p> <p>Uczestnik rozumie znaczenie gościnności i potrafi zaplanować wysoką jakość obsługi klienta w restauracji, zgodnie z zasadami <i>savoir vivre</i>.</p>	<p>Identyfikuje poszczególne rodzaje kosztów oraz ich wpływ na rentowność.</p> <p>Poprawnie oblicza i interpretuje wskaźniki Food Cost i Beverage Cost.</p> <p>Wskazuje działania ograniczające straty w kuchni i barze.</p> <p>Omawia gospodarkę magazynową i jej wpływ na wynik finansowy lokalu.</p> <p>Wymienia kompetencje skutecznego managera.</p> <p>Wyjaśnia mechanizmy budowania autorytetu i zarządzania konfliktem.</p> <p>Zna struktury organizacyjne i potrafi przyporządkować zadania do stanowisk.</p> <p>Omawia znaczenie czynnika ludzkiego w sukcesie lokalu gastronomicznego.</p> <p>Zna etapy obsługi Gościa i kluczowe zasady gościnności.</p> <p>Wymienia cechy dobrego kelnera.</p> <p>Rozróżnia techniki sprzedaży dodatkowej (up-selling, cross-selling).</p> <p>Rozpoznaje style serwisów kelnerskich i potrafi je dopasować do lokalu.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Uczestnik potrafi zaprojektować strategię marketingową dostosowaną do charakterystyki grupy docelowej i rodzaju lokalu gastronomicznego.</p>	<p>Rozróżnia narzędzia marketingu wewnętrznego i zewnętrznego.</p> <p>Wyjaśnia pojęcie ROMI i jego zastosowanie w gastronomii.</p> <p>Wskazuje sposoby targetowania Gościa.</p> <p>Zna podstawowe techniki marketingu internetowego i szeptanego.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik zna wymagania prawne związane z prowadzeniem lokalu gastronomicznego i potrafi wybrać odpowiednią formę prowadzenia działalności.</p>	<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>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## 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 managera.
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 managera 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.**

**CZAS TRWANIA USŁUGI PODANY JEST W GODZINACH ZEGAROWYCH.**

**WARUNKI ORGANIZACYJNE:** szkolenie prowadzone jest w formie stacjonarnej. Sala wyposażona jest w miejsca siedzące dla każdego kursanta a także wyposażona w rzutnik i ekran do wyświetlania prezentacji.

Szkolenie prowadzone jest w formie wykładów z elementami ćwiczeń grupowych oraz dyskusji.

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 38

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 38 Omówienie programu, pojęcie biznesu gastronomicznego, restauracja jako sprawnie funkcjonujące przedsiębiorstwo	Krzysztof Ślesicki	18-05-2026	09:00	09:45	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>2 z 38</b> Analiza kosztów: koszty stałe i zmienne, food cost i bevarage cost, koszty pracy i mediów	Krzysztof Ślesicki	18-05-2026	09:45	10:30	00:45
<b>3 z 38</b> Przerwa kawowa	Krzysztof Ślesicki	18-05-2026	10:30	10:45	00:15
<b>4 z 38</b> Szczegółowa analiza kosztów w rentownej restauracji, gospodarka magazynowa, przeciwdziałanie stratom, zarządzanie zamówieniami	Krzysztof Ślesicki	18-05-2026	10:45	12:15	01:30
<b>5 z 38</b> Znaczenie lokalizacji, audyt lokalu - aspekty adaptacyjne, środowiskowe i prawne, koszty inwestycji, projekt technologiczny	Krzysztof Ślesicki	18-05-2026	12:15	13:00	00:45
<b>6 z 38</b> Przerwa obiadowa	Krzysztof Ślesicki	18-05-2026	13:00	13:45	00:45
<b>7 z 38</b> Składowe sukcesu restauracji: faza koncepcyjno-projektowa, czynnik ludzki, grupa docelowa, polityka cenowa, rola profesjonalnego menedżera, budowanie zespołu, struktury pracownicze	Krzysztof Ślesicki	18-05-2026	13:45	15:15	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>8 z 38</b> Projektowanie menu, macierz BGC, podział lokali gastronomicznych	Krzysztof Ślesicki	18-05-2026	15:15	17:30	02:15
<b>9 z 38</b> Analiza SWOT, ćwiczenia w grupach - budowa własnej restauracji, faza koncepcyjno-projektowa	Krzysztof Ślesicki	19-05-2026	09:00	09:45	00:45
<b>10 z 38</b> Struktura zatrudnienia: liczba etatów, formy zatrudnienia, wynagrodzenie, wartości kosztów stałych i zmiennych	Krzysztof Ślesicki	19-05-2026	09:45	10:30	00:45
<b>11 z 38</b> Przerwa kawowa	Krzysztof Ślesicki	19-05-2026	10:30	10:45	00:15
<b>12 z 38</b> Projektowanie konceptu menu, food cost, określenie średniego rachunku, symulacja obrotowa, analiza ROI	Krzysztof Ślesicki	19-05-2026	10:45	12:15	01:30
<b>13 z 38</b> Wybór formy prawnej przedsiębiorstwa - praktyczne przykłady zastosowania - jdg, spółka - wady i zalety	Krzysztof Ślesicki	19-05-2026	12:15	13:00	00:45
<b>14 z 38</b> Przerwa obiadowa	Krzysztof Ślesicki	19-05-2026	13:00	13:45	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>15 z 38</b> Ćwiczenia praktyczne - dobór formy prawnej i struktury zatrudnienia w kontekście budżetu i rentowności	Krzysztof Ślesicki	19-05-2026	13:45	15:15	01:30
<b>16 z 38</b> Marketing w gastronomii - strategia, targetowanie gościa, marketing wewnętrzny i zewnętrzny, aroma marketing, marketing dźwiękowy, social media	Krzysztof Ślesicki	19-05-2026	15:15	16:45	01:30
<b>17 z 38</b> Analiza efektywności działań marketingowych – ROMI	Krzysztof Ślesicki	19-05-2026	16:45	17:30	00:45
<b>18 z 38</b> HR-polityka personalna, specyfika zatrudniania w gastronomii i hotelarstwie	Krzysztof Ślesicki	20-05-2026	09:00	09:45	00:45
<b>19 z 38</b> Formy zatrudnienia - trzyletowy proces rekrutacyjny, analiza CV, strategia prowadzenia rozmowy kwalifikacyjnej	Krzysztof Ślesicki	20-05-2026	09:45	10:30	00:45
<b>20 z 38</b> Przerwa kawowa	Krzysztof Ślesicki	20-05-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>21 z 38</b> Wprowadzenie nowego pracownika, budowanie zespołu, systemy motywacji, ocena pracownicza, systemy rozliczenia menedżera z inwestorem	Krzysztof Ślesicki	20-05-2026	10:45	12:15	01:30
<b>22 z 38</b> Marketing praktyczny - planowanie kampanii, targetowanie, komunikacja z gośćmi	Krzysztof Ślesicki	20-05-2026	12:15	13:00	00:45
<b>23 z 38</b> Przerwa obiadowa	Krzysztof Ślesicki	20-05-2026	13:00	13:45	00:45
<b>24 z 38</b> Marketing ciąg dalszy	Krzysztof Ślesicki	20-05-2026	13:45	17:30	03:45
<b>25 z 38</b> Gościnność w restauracji - obsługa gościa, savoir-vivre, pierwsze 60 sekund	Krzysztof Ślesicki	21-05-2026	09:00	09:45	00:45
<b>26 z 38</b> Manual serwis, etapy powitania i obsługi, trzy podstawowe cechy dobrego kelnera	Krzysztof Ślesicki	21-05-2026	09:45	10:30	00:45
<b>27 z 38</b> Przerwa kawowa	Krzysztof Ślesicki	21-05-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>28 z 38</b> Up-selling, cross-selling, pytania sugestywne i zamknięte, rozwiązywanie sytuacji kryzysowych, style serwisów	Krzysztof Ślesicki	21-05-2026	10:45	12:15	01:30
<b>29 z 38</b> Budowa karty win, podstawowe założenia pionu alkoholowo-barowego	Krzysztof Ślesicki	21-05-2026	12:15	13:00	00:45
<b>30 z 38</b> Przerwa	Krzysztof Ślesicki	21-05-2026	13:00	13:45	00:45
<b>31 z 38</b> Prawa autorskie w lokalu, koncesja na alkohol, koszty i formalności, rola właściciela, praktyczne przykłady wdrożenia	Krzysztof Ślesicki	21-05-2026	13:45	17:30	03:45
<b>32 z 38</b> Oszustwa i kradzieże w gastronomii - sposoby eliminowania negatywnych działań pracowników	Krzysztof Ślesicki	22-05-2026	09:00	09:45	00:45
<b>33 z 38</b> Elektroniczne systemy remanentowe, systemy rozliczania i opodatkowania napiwków i serwisów	Krzysztof Ślesicki	22-05-2026	09:45	10:30	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>34 z 38</b> Wzór książki produkcyjnej, końcowe rozliczenie food cost w restauracji, podsumowanie znaczenia standaryzacji	Krzysztof Ślesicki	22-05-2026	10:30	12:00	01:30
<b>35 z 38</b> Przerwa	Krzysztof Ślesicki	22-05-2026	12:00	12:30	00:30
<b>36 z 38</b> Druki inwentaryzacyjne - spis z antury, przygotowanie grafików pracowniczych; raport kasowy	Krzysztof Ślesicki	22-05-2026	12:30	14:30	02:00
<b>37 z 38</b> Koncerny alkoholowe - współpraca i kontrakty, ofertowanie i techniki perswazyjne	Krzysztof Ślesicki	22-05-2026	14:30	16:30	02:00
<b>38 z 38</b> Walidacja	Krzysztof Ślesicki	22-05-2026	16:30	17:00	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 449,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 449,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	58,31 PLN
Koszt osobogodziny netto	58,31 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

### Warunki uczestnictwa

*Uczestnicy mają obowiązek uczestniczenia w minimum 80% zajęć, aby osiągnąć założone efekty uczenia się.*

Obecność rejestrowana jest na listach obecności z podpisem uczestnika zajęć.

### 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".

Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe

Z przyczyn niezależnych od Wykonawcy (np. pogodowych lub losowych) harmonogram szkolenia może zostać nieznacznie zmieniony. Wszystkie informacje dostępne są u Dostawcy Usług i zostaną przekazane Operatorowi

## Adres

ul. Lęborska 3b  
80-386 Gdańsk  
woj. pomorskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**Patrycja Olpeter**

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

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