



Zann Investments
Maciej Zarzecki

★★★★★ 4,9 / 5

35 ocen

Szkolenie Manager Gastronomii

Numer usługi 2025/10/21/5603/3093599

📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 42 h

📅 20.04.2026 do 24.04.2026

2 449,00 PLN brutto

2 449,00 PLN netto

58,31 PLN brutto/h

58,31 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	19-04-2026
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. 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. Marketing
 - 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 sommelierski
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.

42 godziny zegarowe szkolenia:

- 26 godzin praktycznych
- 12,5 godzin teoretycznych
- 3,5 godzin przerw

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 38

Przedmiot / temat zajęć	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	20-04-2026	09:00	09:45	00:45
2 z 38 Analiza kosztów: koszty stałe i zmienne, food cost i bevarage cost, koszty pracy i mediów	Krzysztof Ślesicki	20-04-2026	09:45	10:30	00:45
3 z 38 Przerwa kawowa	Krzysztof Ślesicki	20-04-2026	10:30	10:45	00:15
4 z 38 Szczegółowa analiza kosztów w rentownej restauracji, gospodarka magazynowa, przeciwdziałanie stratom, zarządzanie zamówieniami	Krzysztof Ślesicki	20-04-2026	10:45	12:15	01:30
5 z 38 Znaczenie lokalizacji, audyt lokalu - aspekty adaptacyjne, środowiskowe i prawne, koszty inwestycji, projekt technologiczny	Krzysztof Ślesicki	20-04-2026	12:15	13:00	00:45
6 z 38 Przerwa obiadowa	Krzysztof Ślesicki	20-04-2026	13:00	13:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 38 Składowe sukcesu restauracji: faza koncepcyjno-projektowa, czynnik ludzki, grupa docelowa, polityka cenowa, rola profesjonalnego menedżera, budowanie zespołu, struktura organizacyjna	Krzysztof Ślesicki	20-04-2026	13:45	15:15	01:30
8 z 38 Projektowanie menu, macierz BGC, podział lokali gastronomicznych	Krzysztof Ślesicki	20-04-2026	15:15	17:30	02:15
9 z 38 Analiza SWOT, ćwiczenia w grupach - budowa własnej restauracji, faza koncepcyjno-projektowa	Krzysztof Ślesicki	21-04-2026	09:00	09:45	00:45
10 z 38 Struktura zatrudnienia: liczba etatów, formy zatrudnienia, wynagrodzenie, wartości kosztów stałych i zmiennych	Krzysztof Ślesicki	21-04-2026	09:45	10:30	00:45
11 z 38 Przerwa kawowa	Krzysztof Ślesicki	21-04-2026	10:30	10:45	00:15
12 z 38 Projektowanie konceptu menu, food cost, określenie średniego rachunku, symulacja obrotowa, analiza ROI	Krzysztof Ślesicki	21-04-2026	10:45	12:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 38 Wybór formy prawnej przedsiębiorstwa - praktyczne przykłady zastosowania - jdg, spółka - wady i zalety	Krzysztof Ślesicki	21-04-2026	12:15	13:00	00:45
14 z 38 Przerwa obiadowa	Krzysztof Ślesicki	21-04-2026	13:00	13:45	00:45
15 z 38 Ćwiczenia praktyczne - dobór formy prawnej i struktury zatrudnienia w kontekście budżetu i rentowności	Krzysztof Ślesicki	21-04-2026	13:45	15:15	01:30
16 z 38 Marketing w gastronomii - strategia, targetowanie gościa, marketing wewnętrzny i zewnętrzny, aroma marketing, marketing dźwiękowy, social media	Krzysztof Ślesicki	21-04-2026	15:15	16:45	01:30
17 z 38 Analiza efektywności działań marketingowych – ROMI	Krzysztof Ślesicki	21-04-2026	16:45	17:30	00:45
18 z 38 HR-polityka personalna, specyfika zatrudniania w gastronomii i hotelarstwie	Krzysztof Ślesicki	22-04-2026	09:00	09:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 38 Formy zatrudnienia - trzyetapowy proces rekrutacyjny, analiza CV, strategia prowadzenia rozmowy kwalifikacyjnej	Krzysztof Ślesicki	22-04-2026	09:45	10:30	00:45
20 z 38 Przerwa kawowa	Krzysztof Ślesicki	22-04-2026	10:30	10:45	00:15
21 z 38 Wprowadzenie nowego pracownika, budowanie zespołu, systemy motywacji, ocena pracownicza, systemy rozliczenia menedżera z inwestorem	Krzysztof Ślesicki	22-04-2026	10:45	12:15	01:30
22 z 38 Marketing praktyczny - planowanie kampanii, targetowanie, komunikacja z gościem	Krzysztof Ślesicki	22-04-2026	12:15	13:00	00:45
23 z 38 Przerwa obiadowa	Krzysztof Ślesicki	22-04-2026	13:00	13:45	00:45
24 z 38 Marketing ciąg dalszy	Krzysztof Ślesicki	22-04-2026	13:45	17:30	03:45
25 z 38 Gościnność w restauracji - obsługa gościa, savoir-vivre, pierwsze 60 sekund	Krzysztof Ślesicki	23-04-2026	09:00	09:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 38 Manual serwis, etapy powitania i obsługi, trzy podstawowe cechy dobrego kelnera	Krzysztof Ślesicki	23-04-2026	09:45	10:30	00:45
27 z 38 Przerwa kawowa	Krzysztof Ślesicki	23-04-2026	10:30	10:45	00:15
28 z 38 Up-selling, cross-selling, pytania sugestywne i zamknięte, rozwiązywanie sytuacji kryzysowych, style serwisów	Krzysztof Ślesicki	23-04-2026	10:45	12:15	01:30
29 z 38 Budowa karty win, podstawowe założenia pionu alkoholowo-barowego	Krzysztof Ślesicki	23-04-2026	12:15	13:00	00:45
30 z 38 Przerwa	Krzysztof Ślesicki	23-04-2026	13:00	13:45	00:45
31 z 38 Prawa autorskie w lokalu, koncesja na alkohol, koszty i formalności, rola właściciela, praktyczne przykłady wdrożenia	Krzysztof Ślesicki	23-04-2026	13:45	17:30	03:45
32 z 38 Oszustwa i kradzieże w gastronomii - sposoby eliminowania negatywnych działań pracowników	Krzysztof Ślesicki	24-04-2026	09:00	09:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
33 z 38 Elektroniczne systemy remanentowe, systemy rozliczania i opodatkowania napiwków i serwisów	Krzysztof Ślesicki	24-04-2026	09:45	10:30	00:45
34 z 38 Wzór książki produkcyjnej, końcowe rozliczenie food cost w restauracji, podsumowanie znaczenia standaryzacji	Krzysztof Ślesicki	24-04-2026	10:30	12:00	01:30
35 z 38 Przerwa	Krzysztof Ślesicki	24-04-2026	12:00	12:30	00:30
36 z 38 Druki inwentaryzacyjne - spis z antury, przygotowanie grafików pracowniczych; raport kasowy	Krzysztof Ślesicki	24-04-2026	12:30	14:30	02:00
37 z 38 Koncerny alkoholowe - współpraca i kontrakty, ofertowanie i techniki perswazyjne	Krzysztof Ślesicki	24-04-2026	14:30	16:30	02:00
38 z 38 Walidacja	Krzysztof Ślesicki	24-04-2026	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. 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

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

Podstawa zwolnienia z VAT: Art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. a) Ustawa o podatku od towarów i usług

Adres

ul. Wólczańska 51
90-608 Łódź
woj. łódzkie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



NATALIA KOCISZEWSKA

E-mail nataliakociszewska@op.pl

Telefon (+48) 798 782 434