



Zann Investments
Maciej Zarzecki

★★★★★ 4,8 / 5

44 oceny

Szkolenie Manager Gastronomii

Numer usługi 2025/10/21/5603/3093652

📍 Kraków

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 42:00 h

📅 15.06.2026 do 19.06.2026

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 | <ul style="list-style-type: none"> dla osób pragnących rozpocząć pracę na stanowisku menadżera w branży gastronomicznej; dla obecnych menadżerów lub restauratorów; dla osób planujących otworzyć własny lokal gastronomiczny. <p>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".</p> <p>Usługa rozwojowa adresowana również dla Uczestników projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe</p> |
| Minimalna liczba uczestników | 4 |
| Maksymalna liczba uczestników | 15 |
| Data zakończenia rekrutacji | 14-06-2026 |
| 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 |
|---|--|--|
| <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 manager.
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 | 15-06-2026 | 09:00 | 09:45 | 00:45 |

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 2 z 38 Analiza kosztów: koszty stałe i zmienne, food cost i bevarage cost, koszty pracy i mediów | Krzysztof Ślesicki | 15-06-2026 | 09:45 | 10:30 | 00:45 |
| 3 z 38 Przerwa kawowa | Krzysztof Ślesicki | 15-06-2026 | 10:30 | 10:45 | 00:15 |
| 4 z 38 Szczegółowa analiza kosztów w rentownej restauracji, gospodarka magazynowa, przeciwdziałanie stratom, zarządzanie zamówieniami | Krzysztof Ślesicki | 15-06-2026 | 10:45 | 12:15 | 01:30 |
| 5 z 38 Znaczenie lokalizacji, audyt lokalu - aspekty adaptacyjne, środowiskowe i prawne, koszty inwestycji, projekt technologiczny | Krzysztof Ślesicki | 15-06-2026 | 12:15 | 13:00 | 00:45 |
| 6 z 38 Przerwa obiadowa | Krzysztof Ślesicki | 15-06-2026 | 13:00 | 13:45 | 00:45 |
| 7 z 38 Składowe sukcesu restauracji: faza koncepcyjno-projektowa, czynnik ludzki, grupa docelowa, polityka cenowa, rola profesjonalnego menedżera, budowanie zespołu, struktury pracownicze | Krzysztof Ślesicki | 15-06-2026 | 13:45 | 15:15 | 01:30 |

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 8 z 38 Projektowanie menu, macierz BGC, podział lokali gastronomicznych | Krzysztof Ślesicki | 15-06-2026 | 15:15 | 17:30 | 02:15 |
| 9 z 38 Analiza SWOT, ćwiczenia w grupach - budowa własnej restauracji, faza koncepcyjno-projektowa | Krzysztof Ślesicki | 16-06-2026 | 09:00 | 09:45 | 00:45 |
| 10 z 38 Struktura zatrudnienia: liczba etatów, formy zatrudnienia, wynagrodzenie, wartości kosztów stałych i zmiennych | Krzysztof Ślesicki | 16-06-2026 | 09:45 | 10:30 | 00:45 |
| 11 z 38 Przerwa kawowa | Krzysztof Ślesicki | 16-06-2026 | 10:30 | 10:45 | 00:15 |
| 12 z 38 Projektowanie konceptu menu, food cost, określenie średniego rachunku, symulacja obrotowa, analiza ROI | Krzysztof Ślesicki | 16-06-2026 | 10:45 | 12:15 | 01:30 |
| 13 z 38 Wybór formy prawnej przedsiębiorstwa - praktyczne przykłady zastosowania - jdg, spółka - wady i zalety | Krzysztof Ślesicki | 16-06-2026 | 12:15 | 13:00 | 00:45 |
| 14 z 38 Przerwa obiadowa | Krzysztof Ślesicki | 16-06-2026 | 13:00 | 13:45 | 00:45 |

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 15 z 38 Ćwiczenia praktyczne - dobór formy prawnej i struktury zatrudnienia w kontekście budżetu i rentowności | Krzysztof Ślesicki | 16-06-2026 | 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 | 16-06-2026 | 15:15 | 16:45 | 01:30 |
| 17 z 38 Analiza efektywności działań marketingowych – ROMI | Krzysztof Ślesicki | 16-06-2026 | 16:45 | 17:30 | 00:45 |
| 18 z 38 HR-polityka personalna, specyfika zatrudniania w gastronomii i hotelarstwie | Krzysztof Ślesicki | 17-06-2026 | 09:00 | 09:45 | 00:45 |
| 19 z 38 Formy zatrudnienia - trzyletadowy proces rekrutacyjny, analiza CV, strategia prowadzenia rozmowy kwalifikacyjnej | Krzysztof Ślesicki | 17-06-2026 | 09:45 | 10:30 | 00:45 |
| 20 z 38 Przerwa kawowa | Krzysztof Ślesicki | 17-06-2026 | 10:30 | 10:45 | 00:15 |

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 21 z 38 Wprowadzenie nowego pracownika, budowanie zespołu, systemy motywacji, ocena pracownicza, systemy rozliczenia menedżera z inwestorem | Krzysztof Ślesicki | 17-06-2026 | 10:45 | 12:15 | 01:30 |
| 22 z 38 Marketing praktyczny - planowanie kampanii, targetowanie, komunikacja z gośćmi | Krzysztof Ślesicki | 17-06-2026 | 12:15 | 13:00 | 00:45 |
| 23 z 38 Przerwa obiadowa | Krzysztof Ślesicki | 17-06-2026 | 13:00 | 13:45 | 00:45 |
| 24 z 38 Marketing ciąg dalszy | Krzysztof Ślesicki | 17-06-2026 | 13:45 | 17:30 | 03:45 |
| 25 z 38 Gościnność w restauracji - obsługa gościa, savoir-vivre, pierwsze 60 sekund | Krzysztof Ślesicki | 18-06-2026 | 09:00 | 09:45 | 00:45 |
| 26 z 38 Manual serwis, etapy powitania i obsługi, trzy podstawowe cechy dobrego kelnera | Krzysztof Ślesicki | 18-06-2026 | 09:45 | 10:30 | 00:45 |
| 27 z 38 Przerwa kawowa | Krzysztof Ślesicki | 18-06-2026 | 10:30 | 10:45 | 00:15 |

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 28 z 38 Up-selling, cross-selling, pytania sugestywne i zamknięte, rozwiązywanie sytuacji kryzysowych, style serwisów | Krzysztof Ślesicki | 18-06-2026 | 10:45 | 12:15 | 01:30 |
| 29 z 38 Budowa karty win, podstawowe założenia pionu alkoholowo-barowego | Krzysztof Ślesicki | 18-06-2026 | 12:15 | 13:00 | 00:45 |
| 30 z 38 Przerwa | Krzysztof Ślesicki | 18-06-2026 | 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 | 18-06-2026 | 13:45 | 17:30 | 03:45 |
| 32 z 38 Oszustwa i kradzieże w gastronomii - sposoby eliminowania negatywnych działań pracowników | Krzysztof Ślesicki | 19-06-2026 | 09:00 | 09:45 | 00:45 |
| 33 z 38 Elektroniczne systemy remanentowe, systemy rozliczania i opodatkowania napiwków i serwisów | Krzysztof Ślesicki | 19-06-2026 | 09:45 | 10:30 | 00:45 |

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 34 z 38 Wzór książki produkcyjnej, końcowe rozliczenie food cost w restauracji, podsumowanie znaczenia standaryzacji | Krzysztof Ślesicki | 19-06-2026 | 10:30 | 12:00 | 01:30 |
| 35 z 38 Przerwa | Krzysztof Ślesicki | 19-06-2026 | 12:00 | 12:30 | 00:30 |
| 36 z 38 Druki inwentaryzacyjne - spis z antury, przygotowanie grafików pracowniczych; raport kasowy | Krzysztof Ślesicki | 19-06-2026 | 12:30 | 14:30 | 02:00 |
| 37 z 38 Koncerny alkoholowe - współpraca i kontrakty, ofertowanie i techniki perswazyjne | Krzysztof Ślesicki | 19-06-2026 | 14:30 | 16:30 | 02:00 |
| 38 z 38 Walidacja | Krzysztof Ślesicki | 19-06-2026 | 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. św. Filipa 17
31-150 Kraków
woj. małopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Patrycja Olpeter

E-mail biuro@szkolabarmanow.pl

Telefon (+48) 505 052 231