



"ASHANTI ATELIER"
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

21 ocen

Manager restauracji – zarządzanie zespołem, serwisem i rentownością lokalu.

Numer usługi 2025/11/06/191735/3132281

📍 Łódź-Śródmieście / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 17 h

📅 26.01.2026 do 27.01.2026

2 706,00 PLN brutto

2 200,00 PLN netto

159,18 PLN brutto/h

129,41 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- **managerów i kierowników lokali gastronomicznych**, którzy chcą uporządkować lub pogłębić wiedzę z zakresu zarządzania,
- **właścicieli restauracji, kawiarni, food trucków**,
- **pracowników operacyjnych (kelnerów, barmanów, kucharzy)** aspirujących do roli lidera,
- **osób rozpoczynających działalność gastronomiczną** i planujących stworzyć efektywnie działający zespół.

Nie jest wymagane doświadczenie menedżerskie.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

23-01-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

17

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 nabycie przez uczestników wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych niezbędnych do skutecznego zarządzania lokalem gastronomicznym.

Uczestnik po szkoleniu potrafi planować i kontrolować pracę zespołu, zarządzać kosztami, prowadzić rekrutację, wdrażać standardy obsługi oraz podejmować decyzje operacyjne w oparciu o narzędzia analityczne.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zna zasady zarządzania personelem i strukturę organizacyjną lokalu.	Potrafi opisać obowiązki managera i relacje w zespole.	Wywiad swobodny
Zna podstawowe narzędzia analizy (SWOT, BCG) i ich zastosowanie w gastronomii.	Prawidłowo interpretuje przykładowe dane operacyjne.	Prezentacja
Rozumie zasady komunikacji interpersonalnej i motywacji pracowników.	Wskazuje skuteczne techniki komunikacji i rozwiązywania konfliktów	Deбата swobodna
Potrafi planować i organizować pracę zespołu.	Opracowuje przykładowy grafik i plan zmian.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Umie prowadzić rozmowy rekrutacyjne i motywujące.	Stosuje zasady komunikacji i budowania autorytetu.	Deбата swobodna

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Efekty uczenia się Kryteria weryfikacji Metody walidacji Wiedza Zna zasady zarządzania personelem i strukturę organizacyjną lokalu. Potrafi opisać obowiązki managera i relacje w zespole. Rozmowa z trenerem, test wiedzy. Zna podstawowe narzędzia analizy (SWOT, BCG) i ich zastosowanie w gastronomii. Prawidłowo interpretuje przykładowe dane operacyjne. Analiza przypadku. Rozumie zasady komunikacji interpersonalnej i motywacji pracowników. Wskazuje skuteczne techniki komunikacji i rozwiązywania konfliktów. Dyskusja, symulacje. Zna elementy prawa pracy, form zatrudnienia, koncesji i zasad Sanepidu. Wymienia obowiązki i wymogi formalne w gastronomii. Rozmowa podsumowująca. Umiejętności Potrafi planować i organizować pracę zespołu. Opracowuje przykładowy grafik i plan zmian. Zadanie praktyczne, obserwacja. Umie prowadzić rozmowy rekrutacyjne i motywujące. Stosuje zasady komunikacji i budowania autorytetu. Symulacja rozmowy, ocena trenera. Potrafi analizować sprzedaż i podejmować decyzje zwiększające rentowność.	Przeprowadza analizę przypadku i przedstawia wnioski.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Współpracuje z zespołem i potrafi delegować zadania.	Utrzymuje komunikację, wspiera pracowników.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykazuje postawę lidera i odpowiedzialność za decyzje.	Potrafi uzasadnić swoje wybory i działania.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Program szkolenia:

Czas trwania: 2 dni × 7 godzin (z przerwą na lunch)

- Dzień 1: 10:00–17:00
- Dzień 2: 9:00–16:00

Blok 1. Rola managera i lidera

- Kim jest manager i jaka jest jego rola w zespole.
- Lider czy boss – budowanie autorytetu i zaufania.
- B2B i B2C – specyfika relacji w gastronomii.
- Komunikacja, konflikty i trudne rozmowy.

Blok 2. Zarządzanie personelem i organizacją

- Planowanie i zabezpieczenie ilościowe personelu.
- Tworzenie grafików pracy i rozliczeń.
- Rekrutacja, onboarding, szkolenie i motywacja.
- Checklista i manual – jak wdrażać nowe osoby.
- Polityka wynagrodzeń i delegowanie zadań.

Blok 3. Zarządzanie operacyjne i finansowe

- Jak nie tracić pieniędzy w restauracji.
- Formy zatrudnienia i aspekty prawne (Sanepid, koncesja).
- Analiza kosztów i rentowności: macierz BCG, analiza SWOT.
- Obsługa i sprzedaż sugerowana – jak zwiększać średni paragon.

Blok 4. Eventy i marketing operacyjny

- Planowanie przyjęć, eventów i bankietów.
- Współpraca z klientem indywidualnym i biznesowym.
- Organizacja serwisu – standardy, komunikacja i rezerwacje.
- Trendy w gastronomii i obsłudze gościa.

Walidacja:

- obserwacja praktyczna,
- rozmowa podsumowująca,

Sposób potwierdzenia efektów:

- walidacja dokonywana jest indywidualnie po zakończeniu części praktycznej,
- uczestnik otrzymuje informację zwrotną o poziomie osiągnięcia efektów uczenia się,
- pozytywna walidacja potwierdzana jest **imiennym certyfikatem ukończenia szkolenia** wydanym przez Ashanti Atelier.

Usługa realizowana w godzinach dydaktycznych 45 min.

Walidacja wlicza się w liczbę godzin usługi.

Przerwy nie wliczają się w liczbę godzin usługi.

Przerwy mogą ulec przesunięciu, ze względu na tempo pracy kursantów.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Rola managera i lidera – fundamenty zarządzania	Przemysław Pasikowski	26-01-2026	10:00	11:30	01:30
2 z 12 Komunikacja i relacje w gastronomii (B2B/B2C)	Przemysław Pasikowski	26-01-2026	11:30	12:45	01:15
3 z 12 Przerwa	Przemysław Pasikowski	26-01-2026	12:45	13:15	00:30
4 z 12 Zarządzanie personelem i organizacją	Przemysław Pasikowski	26-01-2026	13:15	15:30	02:15
5 z 12 Polityka wynagrodzeń i motywowanie zespołu	Przemysław Pasikowski	26-01-2026	15:30	16:15	00:45
6 z 12 Podsumowanie dnia	Przemysław Pasikowski	26-01-2026	16:15	17:00	00:45
7 z 12 Zarządzanie operacyjne i finansowe	Przemysław Pasikowski	27-01-2026	09:00	10:30	01:30
8 z 12 Koszty, rentowność i narzędzia analityczne	Przemysław Pasikowski	27-01-2026	10:30	12:00	01:30
9 z 12 Przerwa	Przemysław Pasikowski	27-01-2026	12:00	12:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 12 Obsługa gościa i sprzedaż sugerowana	Przemysław Pasikowski	27-01-2026	12:30	14:15	01:45
11 z 12 Eventy, marketing operacyjny i trendy branżowe	Przemysław Pasikowski	27-01-2026	14:15	15:30	01:15
12 z 12 Walidacja	-	27-01-2026	15:30	15:45	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 706,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	159,18 PLN
Koszt osobogodziny netto	129,41 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Przemysław Pasikowski

PRZEMYSŁAW PASIKOWSKI - absolwent Francuskiej Szkoły CFA Louis Prioux oraz poznańskiej WSGiH. Współzałożyciel Firmy Gastro Staff, obsługującej od strony kelnerskiej najważniejsze wydarzenia kulinarne w Polsce, między innymi: Transatlantyk oraz Galę Gault & Millau. Swoją świadomość gastronomiczną kształtował we francuskich i polskich hotelach a umiejętności managerskie zdobywał podczas kierowania gastronomią w hotelach o standardzie 4 i 5*. Ostatnie 5 lat aktywnie działa w branży gastronomicznej, na bieżąco podnosząc swoje kompetencje i umiejętności.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Certyfikat ukończenia szkolenia.

Informacje dodatkowe

DLACZEGO SZKOŁA ASHANTI?

Profesjonalne warunki. Mistrzowie kuchni.

- **Pierwsza międzynarodowa szkoła kulinarna w Polsce**

Od początku postawiliśmy na globalne podejście – byliśmy pierwsi, którzy zaprosili zagranicznych trenerów do stałej współpracy.

- **Największa szkoła kulinarna w Polsce**

4 pracownie, 12 niezależnych stanowisk w każdej, ponad 20 szkoleń miesięcznie, 10 000 przeszkolonych kursantów. Skala i profesjonalizm, jakiego nie znajdziesz nigdzie indziej.

- **Praktyczne podejście**

Nie kopiujesz przepisów – uczysz się rozumieć proces. Nie pracujemy na gotowych produktach – wszystko przygotowujesz od podstaw.

- **Profesjonalna przestrzeń i wyposażenie**

Gotujesz na profesjonalnym sprzęcie gastronomicznym, takim jak w restauracjach, cukierniach, piekarniach – uczysz się realnych umiejętności, niedomowych trików.

- **Bogata i różnorodna oferta**

Prowadzimy kursy piekarskie, cukiernicze, kulinarne, barmańskie, baristyczne i sommelierskie.

Możesz przeszkolić cały swój zespół !

Adres

ul. Henryka Sienkiewicza 82/84

90-318 Łódź-Śródmieście

woj. łódzkie

Szkoła w centrum miasta, z dogodnym dojazdem środkami komunikacji miejskiej, szybki dostęp z dworców Łódź Fabryczna, Łódź Widzew, Łódź Kaliska.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Winda, miejsca parkingowe, zgodnie ze wskazaniem na mapce przesłanej w mailu.
- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



KATARZYNA MAJEWSKA

E-mail katarzyna.majewska@ashanti.pl

Telefon (+48) 693 693 116