



Skuteczna komunikacja operacyjna i współpraca w różnorodnych zespołach

Numer usługi 2025/11/20/153767/3160224

1 816,00 PLN brutto

1 816,00 PLN netto

227,00 PLN brutto/h

227,00 PLN netto/h

K2 CONSULTING
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

1 721 ocen

📍 Kazimierz Dolny / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 16.12.2025 do 16.12.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest wszystkim osobom uczestniczącym w wymianie informacji i współpracy między działami, niezależnie od stanowiska. Adresatami są pracownicy front office, zaplecza gastronomicznego i technicznego, kadry administracyjne oraz osoby odpowiedzialne za zarządzanie procesami. Mogą w nim również brać udział przedstawiciele kadry zarządzającej i osoby decyzyjne, którzy chcą poprawić komunikację i współpracę w zespole. Wymagany jest minimalny staż pracy wynoszący 1 miesiąc.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	15-12-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
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 rozwinięcie kompetencji komunikacyjnych niezbędnych do płynnej współpracy w dynamicznym środowisku hotelarsko-gastronomicznym. Uczestnicy nauczą się prowadzić rozmowy w sposób klarowny, uprzejmy i skuteczny, niezależnie od poziomu stresu czy stopnia złożoności sytuacji. Szkolenie pomoże również lepiej rozumieć perspektywy innych działów, co przełoży się na większą efektywność operacyjną.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozpoznaje różne style komunikacji i dopasowuje swój styl do odbiorcy	Opowiada o sytuacjach, w których świadomie zmienił sposób komunikacji w zależności od rozmówcy	Wywiad swobodny
Uczestnik stosuje aktywne słuchanie w celu lepszego zrozumienia potrzeb współpracowników	Podaje przykłady, kiedy zastosował aktywne słuchanie i w jaki sposób wpłynęło to na efektywność zespołu	Wywiad swobodny
Uczestnik przekazuje informacje w sposób jasny, uprzejmy i skuteczny	Opowiada o sytuacjach, w których poprawnie przekazał ważne informacje i zyskał oczekiwany rezultat	Wywiad swobodny
Uczestnik udziela konstruktywnego feedbacku i przyjmuje informację zwrotną	Podaje przykład udzielonego lub otrzymanego feedbacku i omawia, jakie przyniosło to efekty	Wywiad swobodny
Uczestnik rozpoznaje źródła nieporozumień i potrafi im zapobiegać	Opisuje konkretne nieporozumienie i działania, które podjął, aby mu zapobiec	Wywiad swobodny
Uczestnik współpracuje efektywnie w zespole międzydziałowym	Podaje przykład współpracy z innymi działami i opisuje rezultaty osiągnięte dzięki dobrej komunikacji	Wywiad swobodny

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 usługi

1. Zasady dobrze działającej komunikacji w hotelarstwie i gastronomii.
2. Różne style komunikacji i ich wpływ na współpracę.
3. Przekazywanie informacji – jak mówić, by zostać zrozumianym.
4. Słuchanie aktywne, zadawanie właściwych pytań, parafraza.
5. Feedback – konstruktywne informowanie o oczekiwaniach i błędach.
6. Zarządzanie emocjami i stresem w komunikacji.
7. Konflikty między działami – metody rozwiązywania i zapobiegania.
8. Ćwiczenia, scenki i praca na realnych przykładach z codziennych sytuacji.

- Szkolenie ma charakter praktyczny i aktywizujący w celu wypracowania najkorzystniejszego podejścia oraz rozwiązań dla organizacji.
- Warunki niezbędne do spełnienia, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu: Aby osiągnąć główny cel usługi, uczestnicy muszą wziąć udział w całym szkoleniu (100% frekwencji), aktywnie uczestniczyć w szkoleniu.
- Szkolenie dedykowane jest wszystkim osobom uczestniczącym w wymianie informacji i współpracy między działami, niezależnie od stanowiska. Adresatami są pracownicy front office, zaplecza gastronomicznego i technicznego, kadry administracyjne oraz osoby odpowiedzialne za zarządzanie procesami. Mogą w nim również brać udział przedstawiciele kadry zarządzającej i osoby decyzyjne, którzy chcą poprawić komunikację i współpracę w zespole. Wymagany jest minimalny staż pracy wynoszący 1 miesiąc.
- Trener na bieżąco - w trakcie trwania usługi weryfikuje postępy i ocenia efekty uczenia. Po zakończonej usłudze zostaje przeprowadzona walidacja, oparta o założone kryteria weryfikacji efektów uczenia się, realizowana jest z zachowaniem rozdzielności funkcji.
- W ramach realizacji szkolenia uczestnicy otrzymują materiały merytoryczne w formie prezentacji. Materiały wysyłane są na adresy mailowe uczestników szkolenia.
- Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych (1 godzina zegarowa = 60 minut).
- Przerwy wliczone są w czas trwania szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 1. Zasady dobrze działającej komunikacji w hotelarstwie i gastronomii	Marcin Gilowski	16-12-2025	08:00	09:00	01:00
2 z 9 2. Różne style komunikacji i ich wpływ na współpracę	Marcin Gilowski	16-12-2025	09:00	10:00	01:00
3 z 9 3. Przekazywanie informacji – jak mówić, by zostać zrozumianym	Marcin Gilowski	16-12-2025	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 9 4. Słuchanie aktywne, zadawanie właściwych pytań, parafraza	Marcin Gilowski	16-12-2025	11:00	12:00	01:00
5 z 9 Przerwa	Marcin Gilowski	16-12-2025	12:00	12:15	00:15
6 z 9 5. Feedback – konstruktywne informowanie o oczekiwaniach i błędach	Marcin Gilowski	16-12-2025	12:15	13:15	01:00
7 z 9 6. Zarządzanie emocjami i stresem w komunikacji	Marcin Gilowski	16-12-2025	13:15	14:00	00:45
8 z 9 7. Konflikty między działami – metody rozwiązywania i zapobiegania	Marcin Gilowski	16-12-2025	14:00	15:00	01:00
9 z 9 8. Ćwiczenia, scenki i praca na realnych przykładach z codziennych sytuacji	Marcin Gilowski	16-12-2025	15:00	16:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 816,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 816,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	227,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marcin Gilowski

Absolwent Uniwersytetu Pedagogicznego im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie w stopniu magistra na kierunku filologii polskiej.

Od 20 lat związany z branżą gastronomiczną w restauracjach zarówno sieciowych jak i prywatnych w sektorze obsługi gościa. Współtwórca krakowskiego konceptu Hamsa hummus & happines restobar oraz sieci franczyzowej Tel Aviv Urban Food. Od 9 lat związany siecią restauracji Tel Aviv Urban Food jako szkoleniowiec, manager operacyjny oraz franczyzodawca. Obecnie jest współwłaścicielem restauracji i można go nadal spotkać przy stole wraz ze swoją załogą na Poznańskiej 11 w Warszawie. Poza codzienną pracą swoją wiedzę i doświadczenie przekazuje właścicielom restauracji, managerom, kelnerom. Specjalizuje się w:

- „uprawianiu” gościnności
- ponadstandardowej obsłudze gościa (szkolenia warsztatowe)
- zarządzaniu restauracjami
- tworzeniu struktur operacyjnych
- tworzeniu standardów i procedur
- budowaniu relacji wewnątrz zespołu
- szkoleniach dla kadry kulinarnej
- tworzeniu kompleksowych projektów gastronomicznych od koncepcji do długofalowej strategii rozwoju.

Posiada co najmniej 250 godzin doświadczenia w realizacji szkoleń zrealizowanych w ostatnich pięciu latach (60 miesiącach) wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W ramach realizacji szkolenia uczestnicy otrzymują materiały merytoryczne w formie prezentacji. Materiały wysyłane są na adresy mailowe uczestników szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie dedykowane jest wszystkim osobom uczestniczącym w wymianie informacji i współpracy między działami, niezależnie od stanowiska. Adresatami są pracownicy front office, zaplecza gastronomicznego i technicznego, kadry administracyjne oraz osoby odpowiedzialne za zarządzanie procesami. Mogą w nim również brać udział przedstawiciele kadry zarządzającej i osoby decyzyjne, którzy chcą poprawić komunikację i współpracę w zespole. Wymagany jest minimalny staż pracy wynoszący 1 miesiąc.

Informacje dodatkowe

Koszt szkolenia nie zawiera kosztów dojazdu, zakwaterowania oraz wyżywienia, a także kosztów środków trwałych.

Przerwy przewidziane w harmonogramie są wliczone w czas szkolenia.

Szkolenie zwolnione jest z VAT na podstawie: §3 ust.1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz.736).

Adres

ul. Góry 10
24-120 Kazimierz Dolny
woj. lubelskie

Szkolenie odbędzie się w Hotel Kazimierzówka Wellness & SPA

Kontakt



Kamil Kamola

E-mail bur@k2c.com.pl

Telefon (+48) 533 552 510