



Karolina Kolańska
Twoje Gastro

★★★★★ 4,7 / 5

27 ocen

Szkolenie Manager Gastronomii

Numer usługi 2025/12/12/148235/3208779

📍 Wrocław / stacjonarna

🍽️ Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 16.03.2026 do 20.03.2026

2 777,00 PLN brutto

2 777,00 PLN netto

69,43 PLN brutto/h

69,43 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Gastronomia

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest dedykowane zarówno managerom jak i właścicielom, którzy chcą poszerzać swoje umiejętności zarządzania zespołem, oraz tym, którzy dopiero rozpoczynają swoją karierę na tym stanowisku. Szkolenie skierowane jest również do osób, które aspirują do objęcia managera gastronomii w przyszłości. Minimalne doświadczenie wymagane w gastronomii 2 - miesiące

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" i dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".

Minimalna liczba uczestników

7

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

13-03-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

40

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 Manager Gastronomii jest przygotowanie uczestników do samodzielnego i skutecznego zarządzania lokalem gastronomicznym, zespołem pracowników oraz kosztami operacyjnymi, tak aby zapewnić sprawne i rentowne funkcjonowanie restauracji. Szkolenie rozwija praktyczne kompetencje managerskie niezbędne do podejmowania trafnych decyzji operacyjnych i biznesowych w codziennej pracy managera.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje zarządzanie personelem na podstawie modeli zarządzania Rekrutuje personel na wszystkie stanowiska restauracji Zarządza komunikacją i rozwiązuje konflikty	Rozróżnia metody zarządzania takie jak motywowanie, delegowanie, wyznaczanie celów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Szkoli kelnerów z zakresu sprzedaży, Tworzy narzędzia sprzedażowe	Organizuje konkursy pracownicze oraz wyznacza cele lokalu gastronomicznego długo i krótko terminowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Zapobiega kradzieżom w restauracji, Rozstrzyga reklamacje z gośćmi, Tworzy rentowne menu	Uświadamia zespół pracowników co grozi za kradzież, Świadomie analizuje konkurencję aby być bardziej skutecznym w działaniu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dba o wszystkie aspekty prawne związane z prowadzeniem lokalu, Liczy Food Costa i Beverage Cost, Liczy remanent	przygotowuje rachunek zysku i strat aby przeanalizować rentowność lokalu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Prowadzi skuteczne kampanie marketingowe, Skutecznie przygotowuje się do kontroli sanepidu, Dba o przestrzeganie zasad HACCP	dba o socialmedia i odpowiednio dobiera grupę docelową, opera skuteczne strategią działań marketingowych,	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

I Dzień

Struktura organizacyjna i rola managera

- Hierarchia służbowa w lokalu gastronomicznym i jej znaczenie
- Manager gastronomii – przedstawienie stanowiska
- Funkcje i rola managera w zarządzaniu
- Strategia działania lokalu gastronomicznego
- Cechy i osobowość managera gastronomii
- Zakres obowiązków managera gastronomii

Rekrutacja i wdrażanie pracowników

- Schemat tworzenia skutecznego ogłoszenia o pracę – cenne wskazówki
- Proces rekrutacji i selekcji pracowników w lokalu gastronomicznym
- Rekrutacja wewnętrzna i zewnętrzna – wady i zalety
- Dzień próbny i wdrażanie nowego pracownika na stanowisko pracy

Budowanie zespołu i zarządzanie personelem

- Budowanie zgranego i skutecznego zespołu
- Rola managera w zarządzaniu personelem
- Najczęstsze błędy managera
- Rozwiązywanie konfliktów i budowanie efektywnej komunikacji

Komunikacja wewnętrzna i autorytet managera

- Szkolenia pracowników – kluczowy element rozwoju
- Odprawa, briefing jako narzędzie komunikacji z personelem

Nowoczesne metody zarządzania zespołem

- Manager autorytetem – jak go zbudować
- Zarządzanie przez delegowanie – poziomy delegowania i budowanie zaufania oraz odpowiedzialności wśród pracowników
- Zarządzanie przez cele – wyznaczanie celów krótko i długoterminowych
- Zarządzanie przez motywowanie – system motywacyjny, a system premiowy
- Motyw, a motywacja – nagrody i kary
- Nie mam ochoty – demotywacja pracowników, przyczyny i skutki

II Dzień

Zespół i standardy pracy

- Różnorodność pokoleniowa, a rynek pracy w gastronomii
- 4 generacje zatrudnione w jednym miejscu pracy – jak je pogodzić
- Standaryzacja – realny wpływ na obroty w lokalu gastronomicznym
- Check – lista jako narzędzie kontroli
- Nienaganny wygląd i postawa personelu – savoir – vivre kelnera

Psychologia sprzedaży w gastronomii

- Istota i psychologia sprzedaży w restauracji
- Sprzedaż w gastronomii – o co w tym wszystkim chodzi?
- Techniki wywierania wpływu w relacji gość – obsługa
- Komunikacja bez słów – znaczenie i wpływ mowy ciała oraz komunikacja werbalna

Techniki sprzedażowe

- Metody prezentowania dań i napojów – jak rozbudzać wyobraźnię gości
- Sprzedaż sugerowana – techniki wykorzystywane w gastronomii
- Zakazane słowa i zwroty w procesie sprzedażowym
- „Magiczne” słowa, które ułatwią sprzedaż
- Sztuka zadawania pytań – kto pyta nie błądzi

Budowanie rachunku i serwis

- Budowanie rachunku – strategia podnoszenia średniej wartości zamówienia oraz zwiększania zysków
- Karta wyjątkowości jako metoda wspomagająca sprzedaż
- Sprzedaż w różnych rodzajach obsługi
- Złote zasady obsługi gości w lokalu gastronomicznym
- Typy gości w gastronomii, a sposób obsługi
- Rodzaje i metody serwisów kelnerskich

III Dzień

Nieuczciwość i odpowiedzialność

- Okazja czyni złodzieja – motywy kradzieży
- Kto i jak kradnie – sposoby na kradzież w gastronomii
- Przykłady i gotowe rozwiązania zwalczania nieuczciwości
- Wykroczenie czy przestępstwo? – akty prawne
- Odpowiedzialność na poszczególnych stanowiskach – zakres decyzyjności

Reklamacje i relacje z gośćmi

- Powody i zasady rozstrzygania reklamacji – zasada 5P
- Rabat czy gratis dla gości?

Strategia oferty i karta menu

- Strategia dywersyfikacji usług w gastronomii
- Kluczowe aspekty przy tworzeniu karty menu – co wziąć pod uwagę
- Etapy i zasady projektowania karty menu – skuteczne narzędzie sprzedażowe
- Różnorodność i sezonowość w karcie menu – zróżnicowanie i dostosowanie oferty
- Estetyczny wygląd karty menu = wizytówka restauracji
- Wybór czcionki, układ pozycji w menu, zdjęcia, piktogramy

Psychologia menu i doświadczenie sensoryczne

- Psychologia cen sprzedaży – kształtowanie i obrazowanie cen, efektywne strategie cenowe
- Alergeny i gramatury w karcie – dowolność czy wymóg prawny?
- Inżynieria menu – analiza sprzedaży
- Kolory, kształty, zapach, muzyka – znaczenie w gastronomii
- Dobór zastawy i szkła – istota prezentacji dań i napojów

IV Dzień

Koszty i kontrola finansowa

- Podział i omówienie kosztów w działalności gastronomicznej
- Kalkulacja kosztów – Food Cost & Beverage Cost
- Procentowy koszt surowca – ćwiczenia praktyczne
- Straty znane i nieznanne – gdzie się podziały pieniądze?

Receptury, gospodarka magazynowa i analiza finansowa

- Receptura – jakie informacje powinna zawierać
- Istota karty rozbiórki produktu – ubytek produkcyjny
- Różnica między marżą, a narzutem
- Prawidłowa i rzetelna inwentaryzacja kuchni i baru
- Zużycie teoretyczne vs. zużycie realne surowca
- Wypracowanie nawyków – kontrola i redukcja kosztów
- Negocjacje i umowy z dostawcami

- Rachunek zysków i strat – analiza rentowności lokalu gastronomicznego

Imprezy okolicznościowe

- Proces sprzedaży imprez okolicznościowych
- Sporządzanie ofert biznesowych i indywidualnych, a wymagania gości
- Przygotowanie umowy na imprezę okolicznościową – zadatek czy zaliczka?
- Agenda i scenariusz jako narzędzie dobrej organizacji imprezy okolicznościowej
- Rozliczanie imprez okolicznościowych
- Muzyka w Twoim restauracyjnym otoczeniu – kwestie prawne związane z prawami autorskimi

V Dzień

Marketing i sprzedaż

- Marketing w gastronomii – od czego zacząć
- Różnorodność platform społecznościowych i ich charakterystyka
- Dobór grupy docelowej, a działania marketingowe
- Świadome budowanie marki – branding
- Strategie promocyjne w gastronomii – narzędzia do wspierania sprzedaży w różnych rodzajach lokali
- Real – time marketing – marketing tematyczny

Prawo pracy i formalności

- Prawo pracy – pracownik i pracodawca
- Procedury wewnętrzne, a przepisy kodeksu pracy
- Rodzaje zatrudnienia w gastronomii i różnice w poszczególnych umowach
- „ABC” koncesji – pozwolenie na alkohol
- Podatki w gastronomii – ciastko z kawą, czy kawa z ciastkiem?

Otwarcie i prowadzenie lokalu

- Otwarcie lokalu gastronomicznego – lokalizacja, koncepcja, analiza konkurencji
- Biznesplan – przewodnik dla otwarcia lokalu gastronomicznego
- Odbiór lokalu gastronomicznego – wymagania formalne

Kontrola, RODO i bezpieczeństwo

- Kluczowe aspekty związane z RODO w sektorze gastronomicznym
- Rodzaje kontroli w restauracji i zasady postępowania: PIP, PIH, US, Sanapid
- HACCP / GMP / GHP – co to takiego?
- Podstawy przestrzegania standardów GMP i GHP w gastronomii
- Sporządzenie i prowadzenie dokumentacji HACCP dla lokalu gastronomicznego

Walidacja - test teoretyczny z automatycznie generowanym wynikiem

Przerwy wliczone w czas trwania usługi

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 55

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 55 Struktura organizacyjna i rola menedżera	Karolina Kolańska	16-03-2026	09:00	10:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 55 Struktura organizacyjna i rola menedżera	Sylwia Marcinkowska	16-03-2026	10:00	11:00	01:00
3 z 55 Przerwa	Sylwia Marcinkowska	16-03-2026	11:00	11:15	00:15
4 z 55 Rekrutacja i wdrażanie pracowników	Sylwia Marcinkowska	16-03-2026	11:15	12:15	01:00
5 z 55 Budowanie zespołu i zarządzanie personelem	Karolina Kolańska	16-03-2026	12:15	13:00	00:45
6 z 55 Przerwa	Karolina Kolańska	16-03-2026	13:00	13:30	00:30
7 z 55 Komunikacja wewnętrzna i autorytet menedżera	Karolina Kolańska	16-03-2026	13:30	14:15	00:45
8 z 55 Nowoczesne metody zarządzania zespołem	Karolina Kolańska	16-03-2026	14:15	15:15	01:00
9 z 55 Przerwa	Sylwia Marcinkowska	16-03-2026	15:15	15:30	00:15
10 z 55 Nowoczesne metody zarządzania zespołem	Sylwia Marcinkowska	16-03-2026	15:30	16:30	01:00
11 z 55 Nowoczesne metody zarządzania zespołem	Karolina Kolańska	16-03-2026	16:30	17:00	00:30
12 z 55 Zespół i standardy pracy	Karolina Kolańska	17-03-2026	09:00	10:30	01:30
13 z 55 Zespół i standardy pracy	Sylwia Marcinkowska	17-03-2026	10:30	11:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 55 Przerwa	Sylvia Marcinkowska	17-03-2026	11:00	11:15	00:15
15 z 55 Zespół i standardy pracy	Sylvia Marcinkowska	17-03-2026	11:15	11:45	00:30
16 z 55 Psychologia sprzedaży w gastronomii	Sylvia Marcinkowska	17-03-2026	11:45	12:30	00:45
17 z 55 Techniki sprzedażowe	Karolina Kolańska	17-03-2026	12:30	13:00	00:30
18 z 55 Przerwa	Karolina Kolańska	17-03-2026	13:00	13:30	00:30
19 z 55 Budowanie rachunku i serwis	Karolina Kolańska	17-03-2026	13:30	14:30	01:00
20 z 55 Budowanie rachunku i serwis	Sylvia Marcinkowska	17-03-2026	14:30	15:15	00:45
21 z 55 Przerwa	Sylvia Marcinkowska	17-03-2026	15:15	15:30	00:15
22 z 55 Budowanie rachunku i serwis	Karolina Kolańska	17-03-2026	15:30	16:00	00:30
23 z 55 Budowanie rachunku i serwis	Sylvia Marcinkowska	17-03-2026	16:00	16:30	00:30
24 z 55 Budowanie rachunku i serwis	Karolina Kolańska	17-03-2026	16:30	17:00	00:30
25 z 55 Nieuczciwość i odpowiedzialność	Sylvia Marcinkowska	18-03-2026	09:00	11:00	02:00
26 z 55 Przerwa	Sylvia Marcinkowska	18-03-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
27 z 55 Nieuczciwość i odpowiedzialność	Karolina Kolańska	18-03-2026	11:15	12:30	01:15
28 z 55 Reklamacje i relacje z gośćmi	Karolina Kolańska	18-03-2026	12:30	13:00	00:30
29 z 55 Przerwa	Karolina Kolańska	18-03-2026	13:00	13:30	00:30
30 z 55 Strategia oferty i karta menu	Sylwia Marcinkowska	18-03-2026	13:30	14:00	00:30
31 z 55 Strategia oferty i karta menu	Karolina Kolańska	18-03-2026	14:00	15:15	01:15
32 z 55 Przerwa	Karolina Kolańska	18-03-2026	15:15	15:30	00:15
33 z 55 Psychologia menu i doświadczenie sensoryczne	Sylwia Marcinkowska	18-03-2026	15:30	16:30	01:00
34 z 55 Psychologia menu i doświadczenie sensoryczne	Karolina Kolańska	18-03-2026	16:30	17:00	00:30
35 z 55 Koszty i kontrola finansowa	Sylwia Marcinkowska	19-03-2026	09:00	09:30	00:30
36 z 55 Koszty i kontrola finansowa	Karolina Kolańska	19-03-2026	09:30	11:00	01:30
37 z 55 Przerwa	Sylwia Marcinkowska	19-03-2026	11:00	11:15	00:15
38 z 55 Receptury i gospodarka magazynowa	Sylwia Marcinkowska	19-03-2026	11:15	12:10	00:55

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
39 z 55 Receptury i gospodarka magazynowa	Karolina Kolańska	19-03-2026	12:10	12:45	00:35
40 z 55 Dostawcy i analiza finansowa	Karolina Kolańska	19-03-2026	12:45	13:00	00:15
41 z 55 Przerwa	Sylvia Marcinkowska	19-03-2026	13:00	13:30	00:30
42 z 55 Imprezy okolicznościowe	Karolina Kolańska	19-03-2026	13:30	14:30	01:00
43 z 55 Imprezy okolicznościowe	Sylvia Marcinkowska	19-03-2026	14:30	15:15	00:45
44 z 55 Przerwa	Karolina Kolańska	19-03-2026	15:15	15:30	00:15
45 z 55 Imprezy okolicznościowe	Sylvia Marcinkowska	19-03-2026	15:30	16:30	01:00
46 z 55 Imprezy okolicznościowe	Karolina Kolańska	19-03-2026	16:30	17:00	00:30
47 z 55 Marketing i sprzedaż	Karolina Kolańska	20-03-2026	09:00	11:00	02:00
48 z 55 Przerwa	Karolina Kolańska	20-03-2026	11:00	11:15	00:15
49 z 55 Prawo pracy i formalności	Sylvia Marcinkowska	20-03-2026	11:15	13:00	01:45
50 z 55 Przerwa	Sylvia Marcinkowska	20-03-2026	13:00	13:30	00:30
51 z 55 Otwarcie i prowadzenie lokalu	Karolina Kolańska	20-03-2026	13:30	14:30	01:00
52 z 55 Kontrole, RODO i bezpieczeństwo	Sylvia Marcinkowska	20-03-2026	14:30	15:15	00:45
53 z 55 Przerwa	Sylvia Marcinkowska	20-03-2026	15:15	15:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
54 z 55 Kontrole, RODO i bezpieczeństwo	Karolina Kolańska	20-03-2026	15:30	16:50	01:20
55 z 55 Walidacja - test teoretyczny z automatycznie generowanym wynikiem	Karolina Kolańska	20-03-2026	16:50	17:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 777,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 777,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	69,43 PLN
Koszt osobogodziny netto	69,43 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Sylwia Marcinkowska

Za każdym sukcesem w branży gastronomicznej kryje się ciężka praca i doświadczenie. Swoje rozpoczęłam 24 lata temu u naszych zachodnich sąsiadów we Frankfurcie. Już wtedy zrozumiałam, że gastronomia to branża, w której będę się nieustannie rozwijać. Karierę kontynuuję w Polsce od 2006 roku do dziś.

Pracując jako manager zarówno we Wrocławiu jak i w Warszawie zrozumiałam, że moją misją jest sprawić by Twój lokal gastronomiczny działał jak dobrze naoliwiona maszyna. Moim zamiłowaniem jest psychologiczne podejście do sprzedaży, perfekcyjna obsługa oraz zwalczanie nieuczciwości w lokalach gastronomicznych.

Dobrze wyszkolony kelner przyniesie zysk w lokalu, a odpowiednio przygotowany manager doskonale zadba o Twój biznes, więc chętnie dobiore odpowiednie szkolenie dla Twojego zespołu. Fachowe przekazywanie wiedzy to nie tylko moja pasja, ale i moja misja



2 z 2

Karolina Kolańska

Swoją przygodę z gastronomią rozpoczęłam w 2012 roku. Moje 10-letnie doświadczenie na wielu stanowiskach pozwoliło pozyskać odpowiednią wiedzę i umiejętności, którymi chcę się z Wami podzielić. Praktykę zdobywałam w renomowanych restauracjach w Warszawie oraz Wrocławiu. Najbardziej w swojej pracy lubię bezpośredni kontakt z ludźmi. Poznawanie nowych osobowości, rozwiązywanie wszelakich problemów sprawia, że każdy dzień jest inny od poprzedniego. Moim konikiem jest organizacja wesel, eventów oraz imprez okolicznościowych na najwyższym poziomie. Niezbędne kalkulacje, optymalizacja kosztów, a także ich analiza nie są mi obce. Dobrze przeliczony Food Cost & Beverage Cost to podstawa w Twojej gastronomii. Chętnie przeprowadzę szkolenie w Twoim gastro, przedstawię, jak powinna wyglądać profesjonalna obsługa oraz zapoznam z narzędziami, które ułatwią funkcjonowanie lokalu a przede wszystkim zwiększą Twój zysk.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Autorskie materiały w wersji papierowej i elektronicznej
- Certyfikat ukończenia szkolenia
- Narzędzia do sporządzania notatek: notes i długopis

Warunki uczestnictwa

Chęć rozwoju

Informacje dodatkowe

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" i dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".

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

Adres

ul. Powstańców Śląskich 7

53-332 Wrocław

woj. dolnośląskie

Novotel Wrocław Centrum

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Numer sali oznaczony będzie przy recepcji

Kontakt

Kolańska Karolina



E-mail kontakt@twojegastro.com

Telefon (+48) 690 632 853