



GastroInvest Group
Łukasz Maziarski

★★★★★ 5,0 / 5

14 ocen

Kurs Szkolenie Managerskie

Numer usługi 2025/12/18/155899/3220292

📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 16.03.2026 do 17.03.2026

2 999,00 PLN brutto

2 999,00 PLN netto

428,43 PLN brutto/h

428,43 PLN netto/h

161,11 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Gastronomia

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do kadry managerskiej, liderów zespołów, kierowników działów, właścicieli firm oraz osób przygotowujących się do objęcia ról kierowniczych w przedsiębiorstwach różnych branż, w szczególności w sektorze usług, hotelarstwa i gastronomii. Program adresowany jest zarówno do osób posiadających doświadczenie w zarządzaniu zespołem, które chcą uporządkować i rozwinąć swój warsztat managerski, jak i do osób rozpoczynających ścieżkę leaderską.

Szkolenie odpowiada na potrzeby osób odpowiedzialnych za organizację pracy zespołu, komunikację, motywowanie pracowników, rozwiązywanie konfliktów oraz podejmowanie decyzji w sytuacjach wymagających. Uczestnicy rozwijają kompetencje przywódcze, skuteczność zarządzania oraz umiejętność radzenia sobie z presją i odpowiedzialnością managerską w codziennej pracy.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

27-02-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

7

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji managerskich i przywódczych uczestników poprzez wzmocnienie umiejętności skutecznego zarządzania zespołem, komunikacji oraz podejmowania decyzji w środowisku pracy. Uczestnicy zdobędą praktyczne narzędzia do budowania autorytetu lidera, motywowania pracowników, prowadzenia trudnych rozmów oraz rozwiązywania konfliktów, co przełoży się na większą efektywność zespołu, lepszą organizację pracy oraz świadome i odpowiedzialne pełnienie roli managerskiej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zna rolę i odpowiedzialność managera w zarządzaniu zespołem.	Poprawnie wskazuje i opisuje zadania oraz zakres odpowiedzialności managera.	Wywiad swobodny
Zna style przywództwa i zasady zarządzania sytuacyjnego.	Poprawnie wskazuje style przywództwa oraz opisuje ich zastosowanie w praktyce.	Wywiad swobodny
Zna zasady budowania autorytetu lidera.	Poprawnie opisuje sposoby budowania i utrzymywania autorytetu managerskiego.	Wywiad swobodny
Zna techniki komunikacji i asertywności w zarządzaniu zespołem.	Poprawnie wskazuje i opisuje techniki komunikowania oczekiwań i granic.	Wywiad swobodny
Zna schemat prowadzenia trudnych rozmów z pracownikiem.	Poprawnie opisuje etapy rozmowy korygującej lub dyscyplinującej.	Wywiad swobodny
Zna metody delegowania zadań i budowania odpowiedzialności pracowników.	Poprawnie wskazuje sposoby delegowania i wzmacniania samodzielności zespołu.	Wywiad swobodny
Zna zasady zarządzania przez cele (MBO) oraz KPI.	Poprawnie wskazuje i opisuje cele, wskaźniki oraz sposoby ich monitorowania.	Wywiad swobodny
Zna podstawy rekrutacji i selekcji pracowników	Poprawnie opisuje przebieg rozmowy rekrutacyjnej i pytania selekcyjne.	Wywiad swobodny
Zna coachingowy styl zarządzania i narzędzia rozwojowe	Poprawnie wskazuje techniki coachingowe i mentoringowe w pracy managera.	Wywiad swobodny
Zna mechanizmy stresu i metody budowania odporności psychicznej.	Poprawnie opisuje sposoby radzenia sobie ze stresem w pracy managerskiej.	Wywiad swobodny
Zna zasady zarządzania zmianą w zespole.	Poprawnie wskazuje metody komunikowania i wdrażania zmiany.	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zna zasady prowadzenia profesjonalnych rozmów rozstaniowych.	Poprawnie opisuje etapy rozmowy o zakończeniu współpracy.	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 szkolenia

Czas trwania: 16.03.2025-17.03.2025 / 14 godzin zegarowych

Godziny zajęć: 09:00 – 16:00 (z uwzględnieniem przerw)

Grupa docelowa: Kadra managerska, liderzy zespołów, kierownicy działów oraz osoby przygotowujące się do pełnienia ról kierowniczych, w szczególności w branży HoReCa i sektorze usług.

DZIEŃ 1 – Fundamenty zarządzania i komunikacji

09:00 – 10:00 | Fundamenty zarządzania

Rola i odpowiedzialność managera. Zakres decyzyjności. Oczekiwania wobec lidera.

Style przywództwa i ich zastosowanie w praktyce (zarządzanie sytuacyjne).

Budowanie i utrzymywanie autorytetu lidera.

10:00 – 10:15 | Przerwa kawowa

10:15 – 11:30 | Komunikacja i asertywność managera

Asertywność w codziennym zarządzaniu.

Komunikowanie oczekiwań i granic.

Sekwencja reakcji managera na zachowania pracownika.

Prowadzenie trudnych rozmów bez eskalacji konfliktu i utraty relacji.

11:30 – 12:30 | Delegowanie i budowanie odpowiedzialności

Delegowanie zadań w sposób motywujący.

Rozwijanie samodzielności i odpowiedzialności pracowników.

Wzmacnianie postaw proaktywnych w zespole.

Zarządzanie sytuacyjne w praktyce.

12:30 – 13:00 | Przerwa obiadowa

13:00 – 14:00 | Zarządzanie przez cele (MBO)

Ustalanie celów i KPI.

Monitorowanie realizacji zadań.

Rozliczanie wyników.

Feedback jako narzędzie motywacyjne.

Reagowanie na brak realizacji celów.

14:00 – 14:15 | Przerwa kawowa

14:15 – 15:30 | Manager coachem

Coachingowy styl zarządzania.

Techniki aktywizowania pracowników.

Pytania uruchamiające odpowiedzialność i poczucie wpływu.

Mentoring i rozwój pracowników w praktyce.

15:30 – 16:00 | Podsumowanie dnia i praca na case'ach

Analiza rzeczywistych sytuacji managerskich uczestników.

Wnioski i przygotowanie do dnia drugiego.

DZIEŃ 2 – Decyzje, zmiana i odporność managera

09:00 – 10:00 | Rekrutacja i selekcja pracowników

Przygotowanie profilu kandydata.

Skuteczne pytania rekrutacyjne.

Schemat rozmowy rekrutacyjnej.

Najczęstsze błędy rekrutacyjne i jak ich unikać.

10:00 – 10:15 | Przerwa kawowa

10:15 – 11:30 | Zarządzanie zmianą

Dlaczego ludzie opierają się zmianie?

Techniki wprowadzania i komunikowania zmiany.

Budowanie zaangażowania zespołu w procesie zmiany.

Rola managera w trudnych momentach.

11:30 – 12:30 | Profesjonalne rozmowy i rozstania

Scenariusze rozmów od zatrudnienia do zakończenia współpracy.

Rozmowy korygujące i dyscyplinujące.

Wyciąganie konsekwencji i wzmacnianie pożądanych zachowań.

Profesjonalne i etyczne rozstania z pracownikiem.

12:30 – 13:00 | Przerwa obiadowa

13:00 – 14:00 | Radzenie sobie ze stresem menedżera

Mechanizmy stresu w pracy menedżerskiej.

Świadome zarządzanie napięciem i emocjami.

Mindfulness i techniki relaksacyjne dla menedżerów.

14:00 – 14:15 | Przerwa kawowa

14:15 – 15:15 | Budowanie odporności psychicznej lidera

Odporność psychiczna w długofalowej pracy menedżerskiej.

Antystresowy styl życia lidera.

Równowaga między odpowiedzialnością a regeneracją.

15:15 – 15:50 | Integracja kompetencji menedżerskich

Łączenie narzędzi zarządczych w praktyce.

Case study i ćwiczenia decyzyjne.

Praca na realnych wyzwaniach uczestników

.

15:50 – 16:00 | Walidacja

Walidacja efektów uczenia się uczestników.

Warunki organizacyjne

Szkolenie realizowane jest stacjonarnie w sali wykładowej dostosowanej do prowadzenia zajęć edukacyjnych. Obejmuje 2 dni po 7 godzin zegarowych i odbywa się w godzinach 09:00–16:00, z uwzględnieniem przerw.

Walidacja efektów uczenia się

Walidator nie uczestniczy w części edukacyjnej. Walidacja prowadzona jest w formie **wywiadu swobodnego**, podczas którego uczestnicy omawiają poznane techniki sprzedażowe, sposoby prezentacji menu, zastosowanie komunikacji niewerbalnej i integrację technik sprzedażowych z obsługą Gościa. Ocena dokonywana jest indywidualnie, obiektywnie i zgodnie z metodyką BUR.

Uczestnicy otrzymują certyfikaty potwierdzające pozytywne ukończenie szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Fundamenty zarządzania	ŁUKASZ MAZIARSKI	16-03-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 19 Przerwa kawowa	ŁUKASZ MAZIARSKI	16-03-2026	10:00	10:15	00:15
3 z 19 Komunikacja i asertywność managera	ŁUKASZ MAZIARSKI	16-03-2026	10:15	11:30	01:15
4 z 19 Delegowanie i budowanie odpowiedzialności	ŁUKASZ MAZIARSKI	16-03-2026	11:30	12:30	01:00
5 z 19 Przerwa obiadowa	ŁUKASZ MAZIARSKI	16-03-2026	12:30	13:00	00:30
6 z 19 Zarządzanie przez cele (MBO)	ŁUKASZ MAZIARSKI	16-03-2026	13:00	14:00	01:00
7 z 19 Przerwa kawowa	ŁUKASZ MAZIARSKI	16-03-2026	14:00	14:15	00:15
8 z 19 Manager coachem	ŁUKASZ MAZIARSKI	16-03-2026	14:15	15:30	01:15
9 z 19 Podsumowanie dnia i praca na case'ach	ŁUKASZ MAZIARSKI	16-03-2026	15:30	16:00	00:30
10 z 19 Rekrutacja i selekcja pracowników	ŁUKASZ MAZIARSKI	17-03-2026	09:00	10:00	01:00
11 z 19 Przerwa kawowa	ŁUKASZ MAZIARSKI	17-03-2026	10:00	10:15	00:15
12 z 19 Zarządzanie zmianą	ŁUKASZ MAZIARSKI	17-03-2026	10:15	11:30	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 19 Profesjonalne rozmowy i rozstania	ŁUKASZ MAZIARSKI	17-03-2026	11:30	12:30	01:00
14 z 19 Przerwa obiadowa	ŁUKASZ MAZIARSKI	17-03-2026	12:30	13:00	00:30
15 z 19 Radzenie sobie ze stresem menagera	ŁUKASZ MAZIARSKI	17-03-2026	13:00	14:00	01:00
16 z 19 Przerwa kawowa	ŁUKASZ MAZIARSKI	17-03-2026	14:00	14:15	00:15
17 z 19 Budowanie odporności psychicznej lidera	ŁUKASZ MAZIARSKI	17-03-2026	14:15	15:15	01:00
18 z 19 Integracja kompetencji managerskich	ŁUKASZ MAZIARSKI	17-03-2026	15:15	15:50	00:35
19 z 19 Walidacja	-	17-03-2026	15:50	16:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 999,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 999,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	428,43 PLN
Koszt osobogodziny netto	428,43 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

ŁUKASZ MAZIARSKI

Prowadzący posiada ponad 20 lat doświadczenia w branży HoReCa, zdobywanego na wszystkich poziomach organizacji – od stanowisk operacyjnych po role menedżerskie i strategiczne. Przez ponad dekadę pełnił funkcje menedżera i dyrektora, zarządzając zespołami oraz projektami w renomowanych obiektach gastronomicznych i hotelowych, m.in. w Hotelu Pod Wawelem w Krakowie, Starym Browarze Rzeszowskim oraz Hotelu Bristol ***** w Rzeszowie.

Pełnił funkcję Kierownika ds. HoReCa w Hotelu Bristol ***, odpowiadając za kluczowe obszary operacyjne i strategiczne, w tym organizację pracy zespołów, sprzedaż, jakość obsługi oraz rentowność działalności. Doświadczenie zawodowe obejmuje również doradztwo dla restauracji i hoteli w zakresie zarządzania, sprzedaży i optymalizacji procesów.

Prowadzący jest doradcą i trenerem, wspierającym menedżerów oraz pracowników w rozwoju kompetencji przywódczych, komunikacyjnych i sprzedażowych, opierając się na własnym doświadczeniu menedżerskim. Jest autorem artykułów eksperckich publikowanych m.in. w „Biznes Hotel”, „Magazyn Hotel”, „Restaurant Management” oraz „Restauracja”.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podstawa zwolnienia z VAT

art. 113 ust. 1 ustawy o VAT.

Wartość usługi i koszty dodatkowe:

Cena usługi obejmuje:

- wynagrodzenie trenera,
- materiały szkoleniowe,
- koszty administracyjne związane z organizacją szkolenia,
- certyfikaty potwierdzające ukończenie usługi.

Adres

Rzeszów 3/202

35-064 Rzeszów

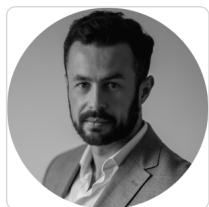
woj. podkarpackie

Szkolenie realizowane jest stacjonarnie w sali wykładowej przystosowanej do prowadzenia zajęć edukacyjnych. Przestrzeń wyposażona jest w zaplecze techniczne, sanitariaty oraz niezbędne materiały dydaktyczne. Sala spełnia wymagania BHP i zapewnia komfortowe warunki do realizacji wykładów oraz warsztatów.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



ŁUKASZ MAZIARSKI

E-mail lukasz.maziarski@wp.pl

Telefon (+48) 722 095 364