



LABA POLSKA
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Zarządzanie w gastronomii

Numer usługi 2026/01/27/165578/3288424

5 400,00 PLN brutto

5 400,00 PLN netto

300,00 PLN brutto/h

300,00 PLN netto/h

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 10.02.2026 do 19.03.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do osób posiadających doświadczenie w branży gastronomicznej, w szczególności do: • właścicieli lokali gastronomicznych, biznesów cateringowych i obiektów hospitality, • managerów restauracji oraz kierowników ds. gastronomii, • pracowników lokali gastronomicznych (np. kelnerów, kierowników zmian) aspirujących do roli managera gastronomii, • osób planujących rozwój kompetencji menedżerskich w gastronomii. Szkolenie nie jest przeznaczone dla osób bez doświadczenia w gastronomii ani dla osób poszukujących kursu kulinarnego.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	70
Data zakończenia rekrutacji	09-02-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	18
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 przygotowanie uczestnika do skutecznego zarządzania lokalem gastronomicznym poprzez rozwój wiedzy i umiejętności w zakresie zarządzania finansowego, operacyjnego i personalnego, ze szczególnym uwzględnieniem warunków wysokiej inflacji, kontroli kosztów, budowania zespołu oraz podejmowania świadomych decyzji menedżerskich na podstawie danych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje mechanizmy rynku gastronomicznego oraz rozróżnia czynniki wpływające na konkurencyjność i politykę cenową lokalu.	W analizie przypadku identyfikuje czynniki rynkowe oraz uzasadnia ich wpływ na decyzje cenowe i pozycję konkurencyjną lokalu.	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje strukturę kosztów w gastronomii oraz wyjaśnia ich wpływ na rentowność lokalu.	Klasyfikuje koszty oraz opisuje ich wpływ na wynik finansowy na podstawie przedstawionych danych.	Test teoretyczny
Uczestnik wyjaśnia zależności pomiędzy inflacją, kosztami operacyjnymi i rotacją personelu a stabilnością finansową lokalu.	Opisuje zależności przyczynowo-skutkowe oraz wskazuje potencjalne ryzyka finansowe.	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje strukturę rachunku P&L oraz znaczenie kluczowych wskaźników finansowych w zarządzaniu gastronomią.	Rozpoznaje elementy P&L oraz wyjaśnia ich znaczenie dla oceny kondycji finansowej lokalu.	Test teoretyczny
Uczestnik analizuje dane finansowe i operacyjne lokalu gastronomicznego oraz formułuje wnioski menedżerskie.	Na podstawie danych formułuje logiczne wnioski i rekomendacje spójne z analizą.	Test teoretyczny
Uczestnik analizuje strukturę kosztów i proponuje działania optymalizacyjne zwiększające rentowność lokalu.	Przedstawia rekomendacje wraz z uzasadnieniem ich wpływu na koszty i wynik finansowy.	Test teoretyczny
Uczestnik projektuje koncepcje rozwiązań decyzyjnych w zakresie food cost i menu engineering w oparciu o dane sprzedażowe.	Opisuje zaprojektowane rozwiązania oraz uzasadnia ich wpływ na marżę i sprzedaż.	Test teoretyczny
Uczestnik interpretuje rachunek P&L i formułuje decyzje zarządcze adekwatne do sytuacji finansowej lokalu.	Formułuje decyzje i rekomendacje poparte analizą danych finansowych.	Test teoretyczny
Uczestnik dobiera narzędzia analityczne wspierające proces decyzyjny, w tym rozwiązania oparte na AI, do wsparcia procesu zarządzania gastronomią.	Wskazuje adekwatne narzędzia oraz uzasadnia ich zastosowanie w analizowanej sytuacji.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik ocenia wpływ decyzji menedżerskich na funkcjonowanie zespołu i jakość współpracy.	Uzasadnia decyzje menedżerskie z uwzględnieniem konsekwencji dla zespołu.	Test teoretyczny
Uczestnik formułuje sposoby rozwiązywania konfliktów w zespole z poszanowaniem ról i odpowiedzialności.	Przedstawia spójne i adekwatne propozycje rozwiązań konfliktowych wraz z uzasadnieniem.	Test teoretyczny
Uczestnik dostosowuje styl komunikacji do zespołu zróżnicowanego pokoleniowo i organizacyjnie.	Opisuje sposób komunikacji oraz uzasadnia jego skuteczność w przedstawionej sytuacji.	Test teoretyczny
Uczestnik uzasadnia swoje decyzje menedżerskie w sposób odpowiedzialny i zgodny z celami organizacji.	Formułuje argumentację uwzględniającą interes organizacji, zespołu i klienta.	Test teoretyczny

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

W celu skutecznego uczestnictwa w szkoleniu wymagane jest zainteresowanie kursanta tematyką zarządzania gastronomią

Za 1 godzinę usługi szkoleniowej uznaje się godzinę zegarową (60 minut). Szkolenie przeprowadzone będzie w formie zdalnej w czasie rzeczywistym w liczbie 18 godzin zegarowych. Zajęcia prowadzone są w krótkich modułach niewymagających stosowania przerw.

Każdy uczestnik musi posiadać dostęp do komputera z Internetem. Uczestnikom przed zajęciami zostanie przesłany link do wideokonferencji na platformie Zoom.

Program szkolenia dostosowany jest do potrzeb:

- • właścicieli lokali gastronomicznych, biznesów cateringowych i obiektów hospitality,
- managerów restauracji oraz kierowników ds. gastronomii,
- pracowników lokali gastronomicznych (np. kelnerów, kierowników zmian) aspirujących do roli menedżera gastronomii,
- osób planujących rozwój kompetencji menedżerskich w gastronomii.

Szkolenie **nie jest przeznaczone dla osób bez doświadczenia w gastronomii ani dla osób poszukujących kursu kulinarnego.**

Szkolenie obejmuje zarówno materiał teoretyczny, jak i praktyczne zadania pozwalające na realizację celów szkoleniowych.

Warunki organizacyjne: realizacja zadań będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników.

Kurs, poprzez swój zakres tematyczny oraz część praktyczną/ realizowaną w trybie zadaniowym, wpłynie pozytywnie na poziom umiejętności Uczestnika w poznawanym obszarze.

Podczas części teoretycznej uczestnicy będą słuchać wykładu, oglądać prezentacje multimedialne oraz studium przypadków poszczególnych projektów zaprezentowane przez wykładowcę.

Część praktyczna odbędzie się w formie zadań opracowywanych przez kursanta pod kierunkiem wykładowcy.

Liczba godzin teoretycznych -13,5 h

Liczba godzin praktycznych -4 h

Walidacja – 0,5 h

Organizator zapewnia następujące materiały dydaktyczne: templatki, prezentacje.

PLAN ZAJĘĆ

Moduł 1: Kluczowe aspekty prawne i rynkowe

Analiza rynku gastronomicznego i konkurencji

- • Analiza rynku gastronomicznego – trendy, monitoring konkurencji oraz wskaźniki sukcesu
- Wybór koncepcji lokalu
- Zwiększenie konkurencyjności lokalu gastronomicznego
- Podejmowanie świadomych decyzji cenowych

Prawne fundamenty działalności w gastronomii

- • Zapewnienie zgodności z przepisami prawa; koncesje i licencje
- BHP i HACCP
- Inwentaryzacja – skuteczna kontrola zapasów i optymalizacja procesów zakupowych

Moduł 2: Finanse i optymalizacja zysków

Utrzymanie rentowności przy wysokiej inflacji

- • Struktura kosztów i ich wpływ na wyniki finansowe restauracji
- Optymalizacja kosztów oraz rozwiązania technologiczne ułatwiające optymalizację
- Redukcja kosztów operacyjnych
- Adaptacja do trudnych warunków ekonomicznych i ochrona rentowności
- Zwiększenie sprzedaży produktów o wysokiej marży

Food Cost & Menu Engineering

- • Wzór i kalkulacja food cost, beverage cost i pour cost
- Teoretyczne vs. rzeczywiste koszty żywności – jak identyfikować różnice?
- Strategie redukcji kosztów żywności
- Dostosowanie menu – analiza i klasyfikacja pozycji (gwiazdy, konie robocze, psy)
- Optymalizacja menu w celu zwiększenia przychodów i marży
- Wskaźniki popularności i rentowności
- Aktualizacje i projektowanie układu menu

P&L (Profit and Loss statement) – zarządzanie wynikami finansowymi

- Budowanie świadomości finansowej
- Analizowanie wyników restauracji
- Struktura rachunku zysków i strat (przychody, koszty, zysk netto, EBITDA, próg rentowności)
- Analiza wskaźników rentowności
- Kluczowe metryki finansowe i ich znaczenie w zarządzaniu restauracją
- Tworzenie prognoz finansowych i budżetu

Moduł 3: People Management

Rola i odpowiedzialność lidera w gastronomii

- Gastronomia jako gra zespołowa
- Etapy rozwoju na stanowisku managerskim
- Jak zostać kierownikiem wśród swoich kolegów?
- Budowanie autorytetu lidera. Narzędzia i podstawowe błędy
- Znaczenie relacji w zespole w budowaniu konkurencyjnego konceptu gastronomicznego
- Lider jako mentor i coach. Różnice między mentorem i coachem

Budowa silnego zespołu

- Struktura zespołu i podział odpowiedzialności
- Rekrutacja: planowanie, ogłoszenie, rozmowy rekrutacyjne
- Efektywny onboarding
- Sztuka udzielania informacji zwrotnej
- Motywowanie i budowanie zaangażowania
- Delegowanie zadań i odpowiedzialności
- Zarządzanie przez cele i praca zespołowa

Jak rozwijać i utrzymać zespół na dłużej?

- Etapy budowania zespołu
- Zarządzanie międzypokoleniowe i różnorodność
- 5 dysfunkcji w pracy zespołu
- Rotacja personelu i plan sukcesji
- Metody skutecznego szkolenia

Komunikacja, motywacja, rozwiązywanie problemów

- Prawidłowa komunikacja w zespole
- 7 błędów zarządzania zespołem
- Zarządzanie konfliktem
- Finansowe i pozapłacowe motywowanie zespołu

Team-building w gastronomii: budowanie zaufania i relacji w zespole

- Zastosowanie technik team-buildingowych w integracji zespołu
- Tworzenie atmosfery zaufania, bezpieczeństwa i wsparcia
- Zdrowe relacje w zespole
- Zespół jako najważniejszy element marketingu w gastronomii

Moduł 4: Marketing

Budowanie emocjonalnej więzi z klientami

- Kim jest twój klient?
- Jak sprzedawać klientom doświadczenie?
- Zarządzanie reklamacjami, podstawowe zasady
- Profil pracowników a profil klientów
- Jak zbudować serwis, dla którego klienci zechcą wracać?

Strategia marketingowa

- Tworzenie strategii marketingowej
- Social media i budowanie marki restauracji
- Programy lojalnościowe i zwiększanie sprzedaży
- Zarządzanie opiniami i obsługa klienta

- Współpraca z influencerami i promocja online

Walidacja końcowa ma formę pisemnego testu teoretycznego otwartego, trwa 30 minut i polega na analizie studium przypadku oraz rozwiązaniu zadań problemowych. Uczestnik przygotowuje pisemne odpowiedzi, w których formułuje decyzje, rekomendacje oraz proponowane rozwiązania zgodnie z określonymi kryteriami weryfikacji efektów uczenia się. Walidacja przeprowadzana jest przez osobę inną niż prowadzący szkolenie, co zapewnia rozdzielenie procesu kształcenia od procesu walidacji.

Po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej, uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie o jej ukończeniu. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie walidacji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Analiza rynku gastronomicznego o i konkurencji.	Andrzej Weiss	10-02-2026	18:30	20:00	01:30
2 z 13 Prawne fundamenty działalności w gastronomii.	Krzysztof Kaliciński	12-02-2026	18:30	20:00	01:30
3 z 13 Utrzymanie rentowności przy wysokiej inflacji.	Andrzej Weiss	17-02-2026	18:30	20:00	01:30
4 z 13 Food Cost & Menu Engineering	Krzysztof Kaliciński	19-02-2026	18:30	20:00	01:30
5 z 13 P&L (Profit and Loss statement) – zarządzanie wynikami finansowymi.	Andrzej Weiss	24-02-2026	18:30	20:00	01:30
6 z 13 Rola i odpowiedzialność lidera w gastronomii.	Krzysztof Kaliciński	26-02-2026	18:30	20:00	01:30
7 z 13 Budowa silnego zespołu.	Andrzej Weiss	03-03-2026	18:30	20:00	01:30
8 z 13 Jak rozwijać i utrzymać zespół na dłużej?	Krzysztof Kaliciński	05-03-2026	18:30	20:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 13 Komunikacja, motywacja, rozwiązywanie problemów.	Andrzej Weiss	10-03-2026	18:30	20:00	01:30
10 z 13 Team-building w gastronomii: budowanie zaufania i relacji w zespole	Krzysztof Kaliciński	12-03-2026	18:30	20:00	01:30
11 z 13 Budowanie emocjonalnej więzi z klientami	Andrzej Weiss	17-03-2026	18:30	20:00	01:30
12 z 13 Strategia marketingowa	Krzysztof Kaliciński	19-03-2026	18:30	19:30	01:00
13 z 13 Walidacja – test pisemny	-	19-03-2026	19:30	20:00	00:30

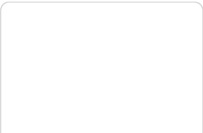
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	300,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	300,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Krzysztof Kaliciński



- Certyfikowany business coach, konsultant i mentor z ponad 30-letnim doświadczeniem w branży HoReCa.
 - Specjalizuje się w zarządzaniu zespołami, rozwoju liderów i kadr managerskich.
 - Pracował jako:
 - Operations Director w Coffeeheaven,
 - Business Development i Operation Director w Green Caffè Nero, gdzie w 6 lat zbudował prawie 1000-osobowy zespół i rozwinął sieć do ponad 80 lokalizacji,
 - Managing Director i członek zarządu w Lagardere Travel Retail, gdzie współtworzył marki: Empik Cafe, So! Coffee, Flying Bistro, The Flame, Bread&Co.
- Doświadczenie i kwalifikacje zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat.



2 z 2

Andrzej Weiss

- Managing Director w TACC Restaurants – grupie zarządzającej 10 lokalami gastronomicznymi, w tym Thai Thai, Moshi Moshi Sushi i Tłustą Kaczką. Ma ponad 20 lat doświadczenia w branży gastronomicznej.
 - Pracował jako F&B Financial Controller w Sheraton Hotels & Resorts w Sopocie, manager w Hilton Hotels & Resorts w Gdańsku. Były właściciel Hotelu Villa Antonina w Sopocie oraz restauracji Projekt 36.
 - Specjalizuje się w optymalizacji procesów biznesowych, budowaniu silnych zespołów i kreowaniu wyjątkowych doświadczeń dla gości, zwiększając rentowność oraz jakość świadczonych usług.
- Doświadczenie i kwalifikacje zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnikom zostaną przekazane materiały dydaktyczne w postaci:

- Templatki/ wzory
- prezentacje

Warunki uczestnictwa

Szkolenie **nie jest przeznaczone dla osób bez doświadczenia w gastronomii ani dla osób poszukujących kursu kulinarnego.**

Informacje dodatkowe

Firma szkoleniowa wystawi fakturę ze stawką VAT ZW zgodnie z przepisami prawa.

Uczestnik, dokonując zapisu na usługę, oświadcza, że usługa rozwojowa odbywa się poza godzinami pracy lub w dni wolne od pracy osoby biorącej udział w usłudze.

Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”. W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień prosimy o kontakt pod numerem +48 739-270-704 lub mailem: olga.lackorzynska@l-a-b-a.pl przed zapisem na usługę.

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi w czasie rzeczywistym. Szkolenie prowadzone jest za pośrednictwem platformy Zoom.

W celu prawidłowego i pełnego korzystania z usługi, uczestnik powinien dysponować: urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet (komputer, smartfon, tablet), zdolnym do odbioru dźwięku (głośniki, słuchawki), zdolnym do przekazywania dźwięku (mikrofon) w celu interakcji pomiędzy trenerem a uczestnikiem, przeglądarką Windows: IE 11+, Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+, Mac: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+. 2. Minimalna wymagana szybkość połączenia internetowego w celu korzystania z webinarów wynosi 2 Mb/s (zalecane połączenie szerokopasmowe).

Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w link wysłany uczestnikowi przed kursem oraz zalogowanie się i wpisanie imienia i nazwiska. Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Kontakt



OLGA LACKORZYŃSKA

E-mail olga.lackorzynska@l-a-b-a.pl

Telefon (+48) 739 270 704