



## MANAGER GASTRONOMII: ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM

Numer usługi 2026/02/03/191735/3304586

2 706,00 PLN brutto

2 200,00 PLN netto

159,18 PLN brutto/h

129,41 PLN netto/h

"ASHANTI ATELIER"  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚĆ  
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

46 ocen

📍 Łódź-Śródmieście / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 17 h

📅 14.04.2026 do 15.04.2026

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

### Grupa docelowa usługi

Szkolenie przeznaczone jest dla kierowników i managerów wszystkich szczebli branży gastronomicznej, którzy zarządzają zespołami pracowników – zarówno w restauracjach, hotelach, jak i punktach gastronomicznych.

Adresaci: szefowie kuchni, managerowie restauracji, właściciele lokali gastronomicznych, koordynatorzy sal, liderzy zmian oraz osoby przygotowujące się do objęcia funkcji kierowniczych.

### Minimalna liczba uczestników

4

### Maksymalna liczba uczestników

12

### Data zakończenia rekrutacji

13-04-2026

### 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 rozwój kompetencji menedżerskich niezbędnych do skutecznego kierowania zespołem w gastronomii. Uczestnik zdobędzie wiedzę z zakresu przywództwa, komunikacji, motywowania i delegowania zadań. Rozwinie umiejętność organizacji pracy, rozwiązywania konfliktów oraz budowania zaangażowania pracowników.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zna zasady skutecznego przywództwa i style zarządzania w gastronomii.	Poprawnie wskazuje różnice między stylami zarządzania i ich wpływ na zespół.  Zna techniki motywowania i komunikacji w zespole.	Wywiad swobodny
Zna techniki motywowania i komunikacji w zespole.  Potrafi planować i delegować zadania w zespole gastronomicznym.	Potrafi omówić zastosowanie technik motywacyjnych i komunikacyjnych w praktyce.  Opracowuje plan działań i poprawnie rozdziela obowiązki w ćwiczeniu praktycznym.	Obserwacja w warunkach symulowanych  Obserwacja w warunkach symulowanych
Potrafi rozwiązywać konflikty i udzielać informacji zwrotnej.	Symulacje rozmów i analiza sytuacji konfliktowych podczas zajęć.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Buduje autorytet lidera, rozwija kulturę organizacyjną i współpracę w zespole	Właściwie reaguje w symulowanej sytuacji konfliktowej i udziela feedbacku zgodnie z zasadami.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Potrafi utrzymywać pozytywną atmosferę i reagować adekwatnie w sytuacjach stresowych.	achowuje kulturę komunikacji i samokontrolę podczas ćwiczeń warsztatowych.	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?

# Program

## Zakres tematyczny szkolenia:

### 1. Przywództwo i style zarządzania

- różnice między przywództwem a zarządzaniem,
- style przywódcze i ich wpływ na zespół.

### 2. Rola i zadania szefa

- rola lidera w gastronomii,
- expose szefa – jak skutecznie budować autorytet i zasady współpracy.

### 3. Komunikacja w zespole

- proces komunikacji i jego etapy,
- komunikacja werbalna i niewerbalna,
- zadawanie pytań, aktywne słuchanie, typy osobowości i sposoby współpracy.

### 4. Zarządzanie czasem i planowaniem pracy

- ustalanie celów i priorytetów (Pareto, matryca Eisenhowera),
- planowanie i organizacja zadań w gastronomii.

### 5. Informacja zwrotna (feedback)

- rola informacji zwrotnej w zarządzaniu personelem,
- metody przekazywania informacji: klasyczna, kanapka, SSC.

### 6. Motywowanie pracowników

- motywacja finansowa i pozafinansowa,
- okazywanie uznania i budowanie zaangażowania zespołu.

### 7. Trudne sytuacje i konflikty w zespole

- przyczyny konfliktów,
- techniki mediacji i przekazywania trudnych informacji.

### 8. Delegowanie zadań

- delegowanie jako element rozwoju pracownika,
- etapy i poziomy delegowania,
- praktyczne ćwiczenia w delegowaniu obowiązków.

### 9. Budowanie efektywnego zespołu

- elementy dobrze funkcjonującego zespołu,
- planowanie dalszych działań rozwojowych w kontekście własnego miejsca pracy.

### 10. Walidacja;

Usługa realizowana w formie godzin dydaktycznych 45 min

Walidacja wliczona jest w czas trwania usługi

Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi

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

Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej musi zostać potwierdzony przez uczestnika własnoręcznym podpisem złożonym na udostępnionej przez organizatora liście obecności.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 13</b> Otwarcie szkolenia, integracja grupy, poznanie celów uczestników, wprowadzenie do tematyki zarządzania w gastronomii	Maciej Sadowski	14-04-2026	10:00	10:30	00:30
<b>2 z 13</b> Rola i zadania menedżera gastronomii, zrozumienie zadań operacyjnych i strategicznych; omówienie kompetencji kluczowych menedżera	Maciej Sadowski	14-04-2026	10:30	11:30	01:00
<b>3 z 13</b> Style zarządzania i ich wpływ na zespół -poznanie własnego stylu zarządzania, omówienie skutków dla motywacji i atmosfery w zespole.	Maciej Sadowski	14-04-2026	11:30	13:00	01:30
<b>4 z 13</b> Przerwa	Maciej Sadowski	14-04-2026	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p><b>5 z 13</b></p> <p>Motywowanie pracowników i systemy nagradzania- poznanie narzędzi motywacyjnych (finansowych i pozafinansowych ), projektowanie systemu nagradzania w lokalu.</p>	Maciej Sadowski	14-04-2026	13:30	15:00	01:30
<p><b>6 z 13</b></p> <p>Skuteczna komunikacja w zespole gastronomicznym -rozwój umiejętności komunikacji interpersonalnej, informacji zwrotnej, aktywnego słuchania.</p>	Maciej Sadowski	14-04-2026	15:00	16:30	01:30
<p><b>7 z 13</b></p> <p>Podsumowanie dnia-integracja wiedzy, wnioski do wdrożenia</p>	Maciej Sadowski	14-04-2026	16:30	17:00	00:30
<p><b>8 z 13</b></p> <p>Rozwiązywanie konfliktów i sytuacji kryzysowych- poznanie narzędzi mediacyjnych, technik deeskalacji i komunikacji w stresie.</p>	Maciej Sadowski	15-04-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>9 z 13</b> Organizacja pracy i delegowanie obowiązków - planowanie zadań, ustalanie priorytetów, efektywne delegowanie odpowiedzialności.	Maciej Sadowski	15-04-2026	10:30	11:30	01:00
<b>10 z 13</b> Przerwa	Maciej Sadowski	15-04-2026	11:30	12:00	00:30
<b>11 z 13</b> Budowanie autorytetu i odpowiedzialności managera. poznanie mechanizmów autorytetu, rozwijanie postawy lidera w gastronomii.	Maciej Sadowski	15-04-2026	12:00	14:30	02:30
<b>12 z 13</b> Case study – przykłady z branży gastronomicznej.	Maciej Sadowski	15-04-2026	14:30	15:30	01:00
<b>13 z 13</b> Walidacja.	-	15-04-2026	15:30	16:00	00:30

## 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

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Maciej Sadowski

Maciej Sadowski - trener, konsultant, coach. Praktyk biznesu. Szkoli z zakresu zarządzania zespołem, sprzedaży i marketingu oraz komunikacji. Jego klienci to m.in. takie firmy jak Barry Callebaut, Cadbury, Carlsberg, Philip Morris, Kraft Foods (Mondelez), Ferrero, Jutrzenka, LEGO czy Grupa Żywiec.

Ostatnie 5 lat aktywnie działa w branży gastronomicznej, na bieżąco podnosząc swoje kompetencje i umiejętności.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacja, notatnik, certyfikat.

## Warunki uczestnictwa

Doświadczenie w branży gastronomicznej lub aspiracje do objęcia roli managera; gotowość do aktywnej pracy podczas ćwiczeń i warsztatów.

## Informacje dodatkowe

### DLACZEGO WARTO WYBRAĆ SZKOŁĘ ASHANTI?

*Ucz się w miejscu, które rozwija liderów gastronomii*

- **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, nie domowych trików.
- **Bogata i różnorodna oferta**
- Prowadzimy kursy piekarskie, cukiernicze, kulinarne, barmańskie, barystyczne i sommelierskie.
- Możesz przeszkolić cały zespół.

# Adres

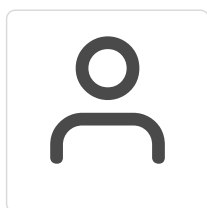
ul. Henryka Sienkiewicza 82/84  
90-318 Łódź-Śródmieście  
woj. łódzkie

Nowoczesne sale szkoleniowe Ashanti Atelier w Łodzi.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Centrum Łodzi, łatwy dojazd środkami komunikacji miejskiej; parking; winda.

# Kontakt



**KATARZYNA MAJEWSKA**

**E-mail** [katarzyna.majewska@ashanti.pl](mailto:katarzyna.majewska@ashanti.pl)

**Telefon** (+48) 693 693 116