



SZKOLENIE KOMUNIKACJA I MOTYWOWANIE

Numer usługi 2026/02/09/170161/3318181

2 232,00 PLN brutto

1 814,63 PLN netto

139,50 PLN brutto/h

113,41 PLN netto/h

161,11 PLN cena rynkowa ⓘ

Akademia
Gastronomii EDYTA
OKROJ-
WIERZBICKA

📍 Sopot / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 4,9 / 5

🕒 16 h

12 ocen

📅 15.06.2026 do 16.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój
Grupa docelowa usługi	Szkolenie kierowane jest do właścicieli, managerów oraz liderów zespołów w branży gastronomicznej, którzy chcą rozwijać kompetencje z zakresu komunikacji, motywowania i zarządzania pracownikami. Szkolenie jest również otwarte dla wszystkich, którzy chcą podnieść swoje umiejętności w zakresie skutecznej komunikacji i budowania relacji w zespole.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	23
Data zakończenia rekrutacji	08-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
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

Szkolenie przygotowuje uczestników do efektywnego komunikowania się oraz motywowania pracowników różnych pokoleń. Uczestnicy nauczą się rozpoznawać i stosować różne style komunikacji, zarządzać konfliktami oraz wdrażać techniki motywacyjne dostosowane do indywidualnych potrzeb zespołu, co pozwoli na budowanie zaangażowanego i stabilnego środowiska pracy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje różne style komunikacji i ich wpływ na relacje w zespole.	rozdzieli podstawowe style komunikacji (np. asertywna, agresywna, bierna),	Test teoretyczny
	uzasadni wpływ stylu komunikacji na efektywność pracy zespołu,	Test teoretyczny
	identyfikuje sytuacje, w których stosuje się poszczególne style komunikacji.	Test teoretyczny
	klasyfikuje temperamento i typy osobowości wg omawianych modeli,	Test teoretyczny
Rozdzieli typy osobowości i ich znaczenie w zarządzaniu zespołem.	ocenia potrzeby i motywacje pracowników na podstawie ich profilu osobowości,	Test teoretyczny
	charakteryzuje metody dostosowania komunikacji do różnych typów osobowości.	Test teoretyczny
Planuje i stosuje techniki motywacyjne dostosowane do potrzeb pracowników różnych pokoleń.	rozdzieli specyfikę pokoleń pracowniczych,	Test teoretyczny
	uzasadni wybór odpowiednich technik motywacyjnych dla różnych grup wiekowych,	Test teoretyczny
	projektuje działania motywacyjne sprzyjające zaangażowaniu i stabilizacji zespołu.	Test teoretyczny
Oceni sytuacje konfliktowe i wybiera adekwatne techniki komunikacyjne do ich rozwiązania.	identyfikuje źródła konfliktów i trudnych zachowań w zespole,	Test teoretyczny
	rozdzieli techniki komunikacyjne wspierające rozwiązywanie konfliktów,	Test teoretyczny
	planuje działania prewencyjne minimalizujące występowanie konfliktów.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Organizuje proces komunikacji w zespole, uwzględniając wartości i granice organizacyjne.	definiuje zasady asertywnej komunikacji i stawiania granic,	Test teoretyczny
	uzasadnia rolę wartości przełożonego i firmy w budowaniu kultury organizacyjnej,	Test teoretyczny
	proponuje rozwiązania usprawniające organizację pracy i standaryzację procesów.	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

SZKOLENIE KOMUNIKACJA I MOTYWOWANIE

GRUPA DOCELOWA: Szkolenie kierowane jest do właścicieli, managerów oraz liderów zespołów w branży gastronomicznej, którzy chcą rozwijać kompetencje z zakresu komunikacji, motywowania i zarządzania pracownikami. Szkolenie jest również otwarte dla wszystkich, którzy chcą podnieść swoje umiejętności w zakresie skutecznej komunikacji i budowania relacji w zespole.

WARUNKI ORGANIZACYJNE: szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnej, w sali szkoleniowej wyposażonej w miejsca siedzące (krzesło i stolik) dla każdego uczestnika. Każdy uczestnik otrzymuje komplet materiałów szkoleniowych w formie drukowanej. Maksymalna liczba uczestników: 23 osoby. Zajęcia odbywają się w jednej grupie, bez podziału na podgrupy.

TRYB REALIZACJI I CZAS TRWANIA: szkolenia prowadzone jest w trybie godzin zegarowych (60 minut). Łączny czas trwania: **16 godzin** (2 dni po 8 godzin). Podział godzin: **16 godzin teoretycznych** (szkolenie ma formę wykładów z elementami dyskusji, analizy przypadków i ćwiczeń koncepcyjnych). Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

DZIEŃ 1 / 09:00 - 17:00 / 8h

- Psychologia w komunikacji – o etykietowaniu i szuflandii pracowniczej

- Dobra komunikacja w zespole zaczyna się od przełożonego – bądź Liderem nie Rządcielem
- Temperament i jego znaczenie w stosunkach z innymi pracownikami
- Typy osobowości, czyli jak się dogadać chociaż jesteśmy z innych planet
- Sztuka zauważania, rozpoznawania, akceptacji zachowań
- Otwartość na innych – pięć pokoleń na rynku: Pokolenie Z, Pokolenie Y, Pokolenie X, Pokolenie Baby Boomers, Pokolenie Tradycjonalistów
- Techniki i umiejętności z zakresu motywowania i zarządzania pracownikami w różnym wieku – o czym należy pamiętać i co warto wdrożyć w codziennej pracy
- 4 poziomy porozumiewania się, czyli co robić aby skutecznie się komunikować
- Czym jest, a czym nie jest asertywna postawa i komunikacja?
- Rola poczucia własnej wartości w komunikacji z innymi
- Jak radzić sobie z fochem, agresją i trudnym pracownikiem
- Sekrety technik komunikacyjnych, czyli poziom zaawansowany – rola dialogu wewnętrznego w komunikacji ze sobą i z innymi

DZIEŃ 2 / 09:00 - 17:00 / 8h

- Przyczyny wysokiej rotacji pracowników – rotacja niepożądana, rotacja możliwa do uniknięcia, rotacja niemożliwa do uniknięcia
- Potrzeby (zaspokojony szef = zaspokojony manager = zaspokojony pracownik)
- Work Life Balance – czyli czego nas uczą najmłodszy na rynku pracy
- Sztuka stawiania granic czyli jasne zasady działania w restauracji
- Asertywność nie tylko sztuką odmawiania
- Wartości przełożonego i firmy vs. wartości pracownika – dlaczego czasami nam nie po drodze
- Jak ogarnąć chaos organizacyjny i zapewnić poczucie bezpieczeństwa i stabilizacji
- Organizacja pracy i jej wpływ na poziom motywacji
- Stworzenie, wdrożenie i kontrola standaryzacji pracy lekarstwem na konflikty
- Pieniądze to nie wszystko – co wpływa na motywację zespołu
- Na czym polegają wzmocnienia pozytywne i negatywne w wychowaniu oraz komunikacji
- Wzmocnienie pozytywne i negatywne – jak wykorzystać w budowaniu oczekiwanych zachowań pracowniczych
- Niebezpieczeństwa związane z negatywnym wzmocnieniem
- Dream Team – co wpływa na jakość kontaktów pomiędzy pracownikami
- Pożądane zachowania Lidera w restauracji – bądź szefem, z którym chcą pracować!
- Wymiana doświadczeń – panel dyskusyjny
- test wiedzy wewnętrzny

WALIDACJA EFEKTÓW UCZENIA SIĘ:

- Metoda walidacji: test teoretyczny przeprowadzony po ukończeniu szkolenia.
- Forma: test pisemny zawierający pytania zamknięte i otwarte, obejmujące wszystkie efekty uczenia się określone w karcie usługi.
- Organizacja: test odbywa się w sali szkoleniowej, w której przeprowadzone było szkolenia; czas trwania 30 minut; praca samodzielna, bez pomocy materiałów.

Z przyczyn niezależnych od Wykonawcy (np. losowych) harmonogram szkolenia może zostać nieznacznie zmieniony. Wszystkie informacje dostępne w jednostce szkolącej zostaną przekazane Operatorowi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 232,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 814,63 PLN
Koszt osobogodziny brutto	139,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	113,41 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marcin Banach

Specjalizacja:

Polska kuchnia nowoczesna

Prowadzi szkolenia: Szef Kuchni, Profesjonalny Kucharz, Kuchnia Polska, Komunikacja i Motywowanie.

Osoba prowadząca zajęcia spełnia warunek: doświadczenie zawodowe i kwalifikacje w zakresie powierzonych zadań zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w BUR.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają komplet materiałów w formie drukowanej, opracowanych przez ekspertów i trenerów Akademii Gastronomii. Materiały zawierają treści wykładowe, ćwiczenia i szablony do pracy własnej. Materiały są dostosowane do realiów branży gastronomicznej i umożliwiają samodzielne wdrażanie wiedzy po zakończeniu szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie jest otwarte - mogą zapisać się wszyscy zainteresowani.

Szkolenie będzie realizowane po zgłoszeniu się minimum 8 osób, maksymalna liczba uczestników to 23. Obowiązuje kolejność zgłoszeń.

Adres

ul. Władysława Broniewskiego 10

81-841 Sopot

woj. pomorskie

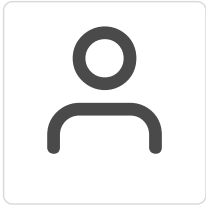
Akademia Gastronomii mieści się w Sopocie przy ul. Broniewskiego 10. Zajęcia odbywają się w komfortowej, nowocześnie urządzanej sali szkoleniowej, przystosowanej do prowadzenia szkoleń stacjonarnych. Miejsce zapewnia

odpowiednie warunki do pracy i nauki, z pełnym zapleczem sanitarnym i socjalnym. Obiekt znajduje się w dogodnej lokalizacji z łatwym dostępem komunikacją miejską.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Kurt

E-mail biuro@agastromii.pl

Telefon (+48) 780 760 240