



GastroInvest Group
Łukasz Maziarski

★★★★★ 5,0 / 5

26 ocen

Szkolenie pn. "Od Raportu do Zysku – Praktyczne Systemy POS i PMS"

Numer usługi 2026/02/19/155899/3347438

📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 15.06.2026 do 16.06.2026

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

277,78 PLN brutto/h

277,78 PLN netto/h

140,63 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Turystyka i hotelarstwo
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do managerów hoteli i restauracji, kierowników gastronomii i recepcji, właścicieli obiektów oraz pracowników korzystających z systemów POS i PMS w codziennej pracy. Uczestnikami mogą być także osoby chcące rozwijać kompetencje w zakresie obsługi systemów POS i PMS, analizy danych sprzedażowych oraz organizacji pracy w gastronomii i hotelarstwie.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	29-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji w zakresie praktycznego wykorzystania systemów POS i PMS do zarządzania sprzedażą, analizowania danych oraz podejmowania decyzji operacyjnych w gastronomii i hotelarstwie. Uczestnicy uczą się interpretować raporty, identyfikować błędy i straty oraz wykorzystywać dane gości i sprzedaży do optymalizacji pracy zespołu, oferty i rentowności obiektu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wyjaśnia rolę systemów POS i PMS w funkcjonowaniu obiektu	omawia zastosowanie systemów w sprzedaży, obsłudze gości i zarządzaniu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik analizuje dane sprzedażowe i operacyjne	opisuje wskaźniki sprzedaży, rotacji i marży oraz ich znaczenie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik identyfikuje błędy, straty i nadużycia w pracy z systemami	omawia przykłady nieprawidłowości i sposoby ich ograniczania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje raporty do podejmowania decyzji	wyjaśnia, które raporty są kluczowe i jak interpretować dane	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje systemy POS i PMS w obsłudze wydarzeń i sprzedaży	opisuje wykorzystanie systemów przy eventach, rezerwacjach i sprzedaży usług	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje dane gości jako narzędzie sprzedażowe	omawia przykłady wykorzystania danych w budowaniu oferty i relacji z gościem	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik przekłada dane systemowe na działania optymalizacyjne	opisuje sposoby poprawy menu, pracy zespołu i kosztów na podstawie danych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szkolenie pn. "Od Raportu do Zysku – Praktyczne Systemy POS i PMS"

Czas trwania szkolenia: 2 dni (18 godzin dydaktycznych)

Godziny zajęć: 08:00 – 17:00 (z uwzględnieniem przerw)

Odbiorcy szkolenia:

Szkolenie skierowane jest do managerów hoteli i restauracji, kierowników gastronomii i recepcji, właścicieli obiektów oraz pracowników korzystających z systemów POS i PMS w codziennej pracy. Uczestnikami mogą być także osoby chcące rozwijać kompetencje w zakresie obsługi systemów POS i PMS, analizy danych sprzedażowych oraz organizacji pracy w gastronomii i hotelarstwie.

DZIEŃ 1 (9 godzin):

1. Rola systemów POS i PMS w obiekcie

- funkcje systemów w gastronomii i hotelu
- wsparcie pracy zespołów operacyjnych
- wpływ systemów na sprzedaż i organizację pracy

2. POS jako narzędzie pracy zespołu

- wsparcie kelnerów i managerów
- standaryzacja sprzedaży i obsługi
- monitorowanie pracy operacyjnej

3. Integracja gastronomii i hotelu

- współpraca POS z PMS
- przepływ danych między działami
- integracja sprzedaży, recepcji i wydarzeń

4. Analiza sprzedaży i rentowności

- rotacja produktów i marża
- identyfikacja bestsellerów i strat
- raporty sprzedażowe w praktyce

5. Kontrola błędów i nadużyć

- najczęstsze błędy operacyjne
- monitorowanie anulacji i korekt
- procedury ograniczające straty

DZIEŃ 2 (9 godzin):

6. Dane gościa jako narzędzie sprzedaży

- wykorzystanie historii zakupów
- personalizacja oferty
- budowanie relacji z gościem

7. Raporty i wskaźniki

- raporty krzyżowe: sprzedaż, goście, wydarzenia
- wybór kluczowych raportów
- interpretacja danych

8. Obsługa wydarzeń i sprzedaży usług

- systemy POS i PMS przy eventach
- planowanie imprez i konferencji
- kontrola sprzedaży wydarzeń

9. Optymalizacja pracy i kosztów

- optymalizacja menu i personelu
- planowanie grafików na podstawie danych
- kontrola kosztów operacyjnych

10. Od danych do decyzji

- czytanie danych i wyciąganie wniosków
- przekładanie raportów na działania
- budowanie strategii opartej na danych

Minimalne wymagania wobec uczestników:

Podstawowa znajomość obsługi komputera oraz umiejętności cyfrowe wykorzystywane w pracy z systemami sprzedażowymi i hotelowymi. Szkolenie przeznaczone jest dla osób zatrudnionych lub prowadzących działalność w branży gastronomicznej i hotelarskiej, w szczególności pracujących z systemami POS i PMS lub planujących rozwój kompetencji w zakresie analizy danych, organizacji pracy oraz sprzedaży usług.

Warunki organizacyjne

Podczas części edukacyjnej **szkoleniowiec** prowadzi szkolenie, przekazuje wiedzę, nadzoruje ćwiczenia i warsztaty praktyczne.

Walidacja efektów uczenia się obejmuje :

- **Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie** - walidacja w formie testu odbędzie się ostatniego dnia szkolenia i potrwa 10 minut. Test weryfikuje poziom przyswojonej wiedzy zgodnie z ustalonymi kryteriami.

Do wybranej metody walidacji nie jest potrzebny walidator, ponieważ uczestnicy dostają link do wypełnienia testu

Walidacja zostanie przeprowadzona w formie cyfrowej, z wykorzystaniem urządzeń mobilnych. Każdy uczestnik na czas trwania walidacji będzie miał zapewniony dostęp do urządzenia mobilnego umożliwiającego samodzielne rozwiązanie testu. Wynik testu generowany jest automatycznie przez system po jego zakończeniu, co zapewnia obiektywność i przejrzystość oceny.

Udogodnienia dla osób niepełnosprawnych – Obiekt zapewnia udogodnienia dla osób z niepełnosprawnościami, dostosowane do ich potrzeb w zakresie dostępności i komfortu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Rola systemów POS i PMS w obiekcie	ŁUKASZ MAZIARSKI	15-06-2026	08:00	10:00	02:00
2 z 15 Przerwa	ŁUKASZ MAZIARSKI	15-06-2026	10:00	10:15	00:15
3 z 15 POS jako narzędzie pracy zespołu	ŁUKASZ MAZIARSKI	15-06-2026	10:15	12:30	02:15
4 z 15 Integracja gastronomii i hotelu	ŁUKASZ MAZIARSKI	15-06-2026	12:30	13:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 15 Przerwa obiadowa	ŁUKASZ MAZIARSKI	15-06-2026	13:30	14:15	00:45
6 z 15 Analiza sprzedaży i rentowności	ŁUKASZ MAZIARSKI	15-06-2026	14:15	15:30	01:15
7 z 15 Kontrola błędów i nadużyć	ŁUKASZ MAZIARSKI	15-06-2026	15:30	17:00	01:30
8 z 15 Dane gościa jako narzędzie sprzedaży	ŁUKASZ MAZIARSKI	16-06-2026	08:00	10:00	02:00
9 z 15 Przerwa	ŁUKASZ MAZIARSKI	16-06-2026	10:00	10:15	00:15
10 z 15 Raporty i wskaźniki	ŁUKASZ MAZIARSKI	16-06-2026	10:15	12:30	02:15
11 z 15 Obsługa wydarzeń i sprzedaży usług	ŁUKASZ MAZIARSKI	16-06-2026	12:30	13:30	01:00
12 z 15 Przerwa obiadowa	ŁUKASZ MAZIARSKI	16-06-2026	13:30	14:15	00:45
13 z 15 Optymalizacja pracy i kosztów	ŁUKASZ MAZIARSKI	16-06-2026	14:15	15:30	01:15
14 z 15 Od danych do decyzji	ŁUKASZ MAZIARSKI	16-06-2026	15:30	16:50	01:20
15 z 15 Walidacja	ŁUKASZ MAZIARSKI	16-06-2026	16:50	17:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto 5 000,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto 277,78 PLN

Koszt osobogodziny netto 277,78 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

ŁUKASZ MAZIARSKI

Absolwent Akademii Górniczo Hutniczej w Krakowie. Menedżer i dyrektor z ponad 18 letnim doświadczeniem m.in. Stary Browar Rzeszowski – największy Browar restauracyjny w Polsce, Hotel Bristol***** w Rzeszowie, Hotel Pod Wawelem *** w Krakowie, CupCake Corner Bakery, Coffee Brothers, Restauracja Cherubino, Restauracja Galicyjska, Restauracja Wierzynek. Swoją przygodę z branżą hotelarsko gastronomiczną rozpoczął jako kelner w sieci restauracji Sphinx dwukrotnie wygrywając konkurs na najlepszego sprzedawcę wśród kelnerów w całej Polsce. Założyciel i pomysłodawca oprogramowania POS Solutions dla małych przedsiębiorstw gastronomicznych. Doradca firmom, uczy i wspiera menedżerów i pracowników w ich rozwoju, korzystając z własnych doświadczeń menedżerskich. Doskonale łączy wiedzę teoretyczną z praktyką biznesową. Specjalizuje się w sprzedaży i negocjacjach handlowych; przywództwie i zarządzaniu zespołem; komunikacji i asertywności; budowaniu relacji z klientem; zarządzaniu strategicznym, rentowności prowadzonych przedsiębiorstw. Uwielbia modele biznesowe, które można skalować. Właściciel w firmie szkoleniowo doradczej GastroInvest Group, pomagającej restauratorom i hotelarzom osiągać wyższe zyski i satysfakcję z prowadzenia biznesu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

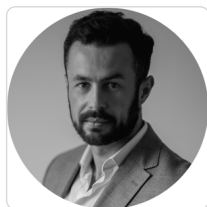
Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie elektronicznej oraz materiały warsztatowe wykorzystywane podczas zajęć. Materiały wspierają realizację programu szkolenia i umożliwiają samodzielne wykorzystanie zdobytej wiedzy w praktyce po jego zakończeniu.

Adres

ul. Targowa 3/204
35-064 Rzeszów
woj. podkarpackie

Szkolenie realizowane będzie w sali szkoleniowej zlokalizowanej w siedzibie instytucji szkoleniowej, wyposażonej w sprzęt multimedialny oraz warunki umożliwiające komfortową realizację zajęć.

Kontakt



ŁUKASZ MAZIARSKI

E-mail lukasz.maziarski@wp.pl

Telefon (+48) 722 095 364