



HOUSE OF IMPACT
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5
540 ocen

Podstawy Zarządzania Restauracją dla Managera

Numer usługi 2026/02/23/175925/3355830

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 23.04.2026 do 24.04.2026

3 567,00 PLN brutto

2 900,00 PLN netto

254,79 PLN brutto/h

207,14 PLN netto/h

161,11 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Gastronomia

Grupa docelowa usługi

Dla kogo?

Dla osób, które chcą zostać managerami, dla nowych managerów, liderów zespołów i osób, które awansowały z roli kelnera, barmana lub supervisor'a. To intensywny kurs wprowadzający w świat profesjonalnego zarządzania lokalem gastronomicznym.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

22-04-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

14

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwinięcie kompetencji uczestnika w zakresie skutecznego zarządzania restauracją oraz zespołem pracowników. Uczestnik zdobędzie wiedzę i praktyczne umiejętności dotyczące organizacji pracy lokalu,

budowania autorytetu managera, nadzorowania standardów obsługi, motywowania zespołu, kontroli podstawowych wskaźników finansowych oraz wdrażania działań zwiększających efektywność operacyjną i sprzedaż.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Poznanie zakresu obowiązków pracy managera.	Uczestnik wymienia i omawia kluczowe obowiązki managera restauracji w wywiadzie ustrukturyzowanym.	Wywiad ustrukturyzowany
Zdobycie wiedzy, jak priorytetyzować swoją pracę każdego dnia.	Uczestnik prawidłowo ustala kolejność zadań w przedstawionym scenariuszu dnia pracy managera.	Test teoretyczny
Pozyskanie wiedzy, jak skutecznie wejść w rolę managera i zdobyć autorytet w zespole.	Uczestnik wskazuje działania budujące autorytet oraz prezentuje sposób komunikacji adekwatny do roli managera w symulacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Skuteczna rekrutacja i onboarding pracowników.	Uczestnik opracowuje schemat procesu rekrutacji i wdrożenia nowego pracownika.	Wywiad ustrukturyzowany
Umiejętność budowania motywacji i komunikacji w zespole.	Uczestnik proponuje adekwatne narzędzie motywacyjne oraz sposób rozwiązania sytuacji problemowej w zespole.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wdrażanie standardów operacyjnych i procedur.	Uczestnik przedstawia plan wdrożenia wybranego standardu operacyjnego w lokalu.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Znajomość podstaw analizy finansowej, P&L i KPI.	Uczestnik poprawnie interpretuje podstawowe wskaźniki finansowe (P&L, KPI) na podstawie przykładowych danych.	Test teoretyczny
Umiejętność wykorzystywania technik sprzedaży kelnerskiej – upselling, cross-selling.	Uczestnik w symulacji rozmowy z gościem stosuje technikę upsellingu lub cross-sellingu.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Profesjonalne reagowanie na reklamacje i sytuacje kryzysowe.	Uczestnik w scenariuszu sytuacyjnym proponuje rozwiązanie zgodne ze standardami obsługi i zasadami komunikacji kryzysowej.	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?

TAK

Program

Dzień 1. Godziny szkolenia: 8:00-16:00

- Definicja roli managera i granice odpowiedzialności
- Case study: zatrudnienie kelnera vs managera
- Czynniki budujące autorytet i najczęstsze błędy początkujących managerów
- Jak radzić sobie w sytuacjach kryzysowych w zależności od stanowiska, charakteru i skali problemu
- Tworzenie skutecznego ogłoszenia o pracę i wybór kanałów rekrutacyjnych
- Rekrutacja wewnętrzna i zewnętrzna, dzień próbny i ocena kandydata
- Onboarding pracowników, plan wdrożenia krok po kroku
- Techniki aktywnego słuchania i skutecznej komunikacji w zespole
- Jak unikać reakcji impulsywnych i utrzymać profesjonalizm
- Priorytety w pierwszych tygodniach w nowym lokalu

Dzień 2. Godziny szkolenia: 8:00-16:00

- Wdrażanie standardów i procedur operacyjnych
- Kontrola jakości pracy i spójność operacyjna
- Podstawy analizy budżetowania
- Kontrola kosztów pracy
- Psychologia sprzedaży i komunikacja niewerbalna
- Techniki upsellingu i cross-sellingu
- Słowa, które zwiększają sprzedaż i których unikać
- Reagowanie na reklamacje, metoda 5P
- Bezpieczeństwo w lokalu i zapobieganie nieuczciwości w zespole
- Podstawy inwentaryzacji kuchni i baru
- Budowanie lojalności zespołu i redukcja rotacji
- Znaczenie standaryzacji w gastronomii

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	3 567,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	254,79 PLN
Koszt osobogodziny netto	207,14 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

JACEK JASKÓLSKI

Jacek Jaskólski to ceniony doradca w zakresie zarządzania, wprowadzania zmian w przedsiębiorstwach, oraz wykorzystania innowacyjnych narzędzi do zarządzania przedsiębiorstwem, który od 10 lat przyczynia się do szybszego rozwoju firm.

Swoje doświadczenie zdobywał w Anglii, Francji, oraz Polsce, dzięki czemu charakteryzuje się podejściem międzynarodowym. Jacek swoje doświadczenie nabywał w branży gastronomicznej, eventowej, oraz e-learning i innowacje pełniąc rolę kierownika, managera, oraz General Managera odpowiedzialnego za procesy sprzedażowe, marketingowe, oraz zarządzanie i budowanie zespołem. Trener-wykładowca podczas licznych szkoleń, oraz kursów w zakresie sprzedaży, oraz innowacji.



2 z 3

SEBASTIAN FIGAT

Sebastian to doświadczony manager gastronomii, specjalizujący się w optymalizacji procesów, sprzedaży eventowej oraz wdrażaniu nowoczesnych technologii, w tym sztucznej inteligencji, w branży HoReCa. Swoją karierę rozpoczął jako kelner, przechodząc przez kolejne szczeble aż do roli managera zarządzającego w prestiżowych lokalach, takich jak Baila Show & Dining, Browar Warszawski czy Blue Cactus. Dzięki doświadczeniu w sprzedaży eventów osiągnął rekordowe wyniki, generując przychody na poziomie ponad 6 mln zł rocznie. Sebastian ukończył certyfikowany kurs Business Programme AI w Ecadeo Jakuba Roskosza, co pozwoliło mu skutecznie wdrażać rozwiązania AI zwiększające rentowność restauracji. Ukończył Akademię Teatralną im. Aleksandra Zelwerowicza w Warszawie na kierunku aktorstwo dramatyczne. Posiada także certyfikaty

Managera Gastronomii HorArt HoReCa Academy Poland, kurs mediacji PARP oraz wystąpień publicznych. Specjalizuje się w zwiększaniu obrotu firm i podnoszeniu efektywności operacyjnej poprzez optymalizację procesów. Swoją wiedzę przekłada również na szkolenia w innych branżach, pokazując uniwersalność sztucznej inteligencji oraz swoich umiejętności mediacyjnych i sprzedażowych. Jego podejście łączy strategiczne zarządzanie, skuteczną sprzedaż i innowacyjne technologie, czyniąc go jednym z najbardziej wszechstronnych ekspertów w optymalizacji biznesu.



3 z 3

ADAM PECYNA

Wieloletni ekspert w dziedzinie sprzedaży i zarządzania. Specjalizuję się w budowie systemów sprzedażowych, zarządzaniu kadrą oraz szkoleniach, które pomagają firmom w branży HORECA podnosić sprzedaż i poprawiać efektywność zespołów. Z pasją i zaangażowaniem dzielę się swoją wiedzą – przeszkoliłem już ponad 2000 osób! W mojej pracy wykorzystuję innowacyjne narzędzia do analizy potencjału zespołów i tworzenia strategii, które zwiększają zyski i usprawniają procesy operacyjne. Jeśli chcesz zoptymalizować sprzedaż i wzmocnić swój zespół – jestem tutaj, by Ci pomóc! Swoje doświadczenie zdobywałem przez lata pracy w dużych korporacjach przeprowadzając setki szkoleń i prowadząc wiele zespołów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzymuje dedykowane materiały szkoleniowe (komplet dokumentów szkoleniowych w wersji pdf)

Adres

Warszawa

Warszawa

woj. mazowieckie

Sala w restauracji.

Kontakt



JACEK JASKÓLSKI

E-mail jacek@houseofimpact.co

Telefon (+48) 698 691 309