



Szkolenie: Zarządzanie w gastronomii

Numer usługi 2026/02/24/165578/3358004

7 000,00 PLN brutto

7 000,00 PLN netto

388,89 PLN brutto/h

388,89 PLN netto/h

115,83 PLN cena rynkowa ⓘ

LABA POLSKA
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 21.04.2026 do 28.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Organizacja

Identyfikatory projektów

Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Małopolski Pociąg do kariery, Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Kierunek - Rozwój, Akademia HR

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.

Szkolenie kierowane jest też do uczestników projektów:

- „Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe” realizowanego przez WUP w Szczecinie,
 - „MP” oraz „NSE” realizowanych przez WUP w Krakowie,
 - „Kierunek – Rozwój” realizowanego przez WUP Toruń.
- oraz innych projektów współfinansowanych ze środków publicznych.

Minimalna liczba uczestników

10

Maksymalna liczba uczestników

70

Data zakończenia rekrutacji

18-04-2026

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 |

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|---|------------------|
| 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 |
| 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 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

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 i konkurencji. | Andrzej Weiss | 21-04-2026 | 18:30 | 20:00 | 01:30 |
| 2 z 13 Prawne fundamenty działalności w gastronomii. | Krzysztof Kaliciński | 23-04-2026 | 18:30 | 20:00 | 01:30 |
| 3 z 13 Utrzymanie rentowności przy wysokiej inflacji. | Andrzej Weiss | 28-04-2026 | 18:30 | 20:00 | 01:30 |
| 4 z 13 Food Cost & Menu Engineering | Krzysztof Kaliciński | 30-04-2026 | 18:30 | 20:00 | 01:30 |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|----------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 5 z 13 P&L (Profit and Loss statement) – zarządzanie wynikami finansowymi. | Andrzej Weiss | 05-05-2026 | 18:30 | 20:00 | 01:30 |
| 6 z 13 Rola i odpowiedzialność lidera w gastronomii. | Krzysztof Kaliciński | 07-05-2026 | 18:30 | 20:00 | 01:30 |
| 7 z 13 Budowa silnego zespołu. | Andrzej Weiss | 12-05-2026 | 18:30 | 20:00 | 01:30 |
| 8 z 13 Jak rozwijać i utrzymać zespół na dłużej? | Krzysztof Kaliciński | 14-05-2026 | 18:30 | 20:00 | 01:30 |
| 9 z 13 Komunikacja, motywacja, rozwiązywanie problemów. | Andrzej Weiss | 19-05-2026 | 18:30 | 20:00 | 01:30 |
| 10 z 13 Team-building w gastronomii: budowanie zaufania i relacji w zespole. | Krzysztof Kaliciński | 21-05-2026 | 18:30 | 20:00 | 01:30 |
| 11 z 13 Budowanie emocjonalnej więzi z klientami | Andrzej Weiss | 26-05-2026 | 18:30 | 20:00 | 01:30 |
| 12 z 13 Strategia marketingowa | Krzysztof Kaliciński | 28-05-2026 | 18:30 | 19:30 | 01:00 |
| 13 z 13 Walidacja – test pisemny | - | 28-05-2026 | 19:30 | 20:00 | 00:30 |

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny

Cena

| | |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 7 000,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 7 000,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 388,89 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 388,89 PLN |

Prowadzący

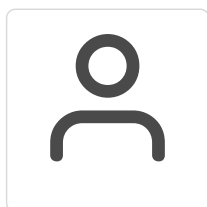
Liczba prowadzących: 2



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 Sopotcie, manager w Hilton Hotels & Resorts w Gdańsku. Były właściciel Hotelu Villa Antonina w Sopotcie 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

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.

Zawarto umowy z Wojewódzkimi Urzędami Pracy w:

- Szczecinie w ramach projektu „**Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe**”.
- Krakowie w ramach projektów „**Małopolski Pociąg do kariery**” i „**Nowy start w Małopolsce z EURESEM**”.
- Toruniu w ramach projektu „**Kierunek – Rozwój**”.

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.

Urządzenie uczestnika powinno być wyposażone w **mikrofon oraz kamerę**, co zapewnia możliwość dwustronnej komunikacji i właściwego nadzoru nad przebiegiem usługi.

Kontakt



OLGA LACKORZYŃSKA

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

Telefon (+48) 739 270 704