

**SZKOLENIE MANAGER GASTRONOMII**

Numer usługi 2026/04/20/170161/3499764

**3 683,00 PLN** brutto

2 994,31 PLN netto

92,08 PLN brutto/h

74,86 PLN netto/h

214,81 PLN cena rynkowa ⓘ

Akademia

Gastronomii EDYTA

OKROJ-

WIERZBICKA

★★★★★ 4,9 / 5

12 ocen

📍 Sopot

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 40:00 h

📅 21.09.2026 do 25.09.2026

## Informacje podstawowe

|  |   |
|--|---|
| <b>Kategoria</b>                       | Inne / Gastronomia  |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | Szkolenie skierowane jest do obecnych oraz przyszłych managerów lokali gastronomicznych, właścicieli restauracji oraz osób pełniących funkcje zarządcze w gastronomii, które chcą pogłębić wiedzę z zakresu organizacji pracy, finansów, sprzedaży i prawa. Uczestnikami mogą być także osoby planujące otwarcie własnego lokalu gastronomicznego oraz osoby pragnące rozwijać kompetencje managerskie i organizacyjne. |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 8   |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 23  |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 14-09-2026  |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | stacjonarna   |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 40  |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych  |

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego zarządzania lokalem gastronomicznym poprzez planowanie działań operacyjnych, nadzorowanie pracy zespołu, kontrolowanie wyników sprzedaży, optymalizowanie kosztów i przychodów

oraz stosowanie przepisów prawa w działalności gastronomicznej.

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

| Efekty uczenia się   | Kryteria weryfikacji   | Metoda walidacji |
|--|--|------------------|
| Uczestnik charakteryzuje podstawowe funkcje zarządzania w lokalu gastronomicznym.                    | definiuje cztery podstawowe funkcje zarządzania,                 | Test teoretyczny |
|  | przyporządkowuje zadania managera do każdej z funkcji,           | Test teoretyczny |
|  | rozdziela funkcje zarządzania operacyjnego i strategicznego,     | Test teoretyczny |
|  | ocenia wpływ poszczególnych funkcji na efektywność pracy lokalu. | Test teoretyczny |
| Uczestnik organizuje proces rekrutacji, wprowadzenia i rozwoju pracowników w lokalu gastronomicznym. | wskazuje etapy skutecznej rekrutacji pracowników,                | Test teoretyczny |
|  | określa działania w procesie adaptacji nowego pracownika,        | Test teoretyczny |
|  | proponuje działania wspierające rozwój kompetencji pracowników.  | Test teoretyczny |
|  | rozdziela style komunikacji w pracy managera,                    | Test teoretyczny |
| Uczestnik stosuje zasady skutecznej komunikacji i budowania autorytetu w zespole.                    | opisuje sposoby budowania autorytetu w zespole,                  | Test teoretyczny |
|  | proponuje rozwiązania w sytuacjach trudnych rozmów z personelem. | Test teoretyczny |
| Uczestnik analizuje rynek gastronomiczny i projektuje działania zwiększające konkurencyjność lokalu. | identyfikuje formy konkurencji w gastronomii,                    | Test teoretyczny |
|  | wskazuje sposoby wyróżnienia się na tle konkurencji,             | Test teoretyczny |
|  | proponuje działania marketingowe zwiększające obroty lokalu.     | Test teoretyczny |

| Efekty uczenia się  | Kryteria weryfikacji  | Metoda walidacji |
|---|---|------------------|
| <p>Uczestnik opracowuje rentowne menu w oparciu o analizę kosztów i sprzedaży.</p> <p>Uczestnik projektuje standard obsługi gościa w restauracji.</p> | oblicza marżę na wybranym produkcie,  | Test teoretyczny |
|   | wskazuje produkty rentowne i nierentowne,                                   | Test teoretyczny |
|   | uzasadnia wybór strategii cenowej dla określonego produktu.                 | Test teoretyczny |
|   | wymienia minimum pięć zasad dotyczących zachowania personelu wobec gości,   | Test teoretyczny |
|   | określa elementy wizerunku personelu zgodne ze standardem,                  | Test teoretyczny |
|   | proponuje działania zwiększające satysfakcję gości.                         | Test teoretyczny |
| <p>Uczestnik planuje i organizuje obsługę imprez okolicznościowych w lokalu gastronomicznym.</p>  | określa elementy oferty na imprezy okolicznościowe,                         | Test teoretyczny |
|   | dobiera formy sprzedaży eventów do grupy docelowej,                         | Test teoretyczny |
|   | opisuje procedury formalne i dokumentację wymaganą przy organizacji imprez. | Test teoretyczny |
| <p>Uczestnik organizuje procedury związane z kontrolami Sanepidu i innych instytucji.</p>   | wskazuje trzy najważniejsze dokumenty wymagane podczas kontroli,            | Test teoretyczny |
|   | opisuje przebieg kontroli zapowiedzianej i niezapowiedzianej,               | Test teoretyczny |
|   | określa zasady postępowania w przypadku nieobecności właściciela,           | Test teoretyczny |
|   | rozdziela dokumenty wymagane przez różne instytucje kontrolne.              | Test teoretyczny |

| Efekty uczenia się   | Kryteria weryfikacji   | Metoda walidacji |
|--|--|------------------|
| Uczestnik analizuje koszty operacyjne i wykonuje kalkulację Food Cost. | przeprowadza kalkulację Food Cost na podstawie podanych danych,  | Test teoretyczny |
|  | identyfikuje czynniki wpływające na rzeczywisty koszt surowców,  | Test teoretyczny |
|  | określa działania pozwalające na obniżenie kosztów operacyjnych, | Test teoretyczny |
|  | ocenia wpływ strat produkcyjnych na rentowność lokalu.           | 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

### SZKOLENIE MANAGER GASTRONOMII

**GRUPA DOCELOWA:** szkolenie skierowane jest do obecnych oraz przyszłych managerów lokali gastronomicznych, właścicieli restauracji oraz osób pełniących funkcje zarządcze w gastronomii, które chcą pogłębić wiedzę z zakresu organizacji pracy, finansów, sprzedaży i prawa. Uczestnikami mogą być także osoby planujące otwarcie własnego lokalu gastronomicznego oraz osoby pragnące rozwijać kompetencje managerskie i organizacyjne.

**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: **40 godzin** (5 dni po 8 godzin). Podział godzin: **40 godzin teoretycznych** (szkolenie ma formę wykładów z elementami dyskusji, analizy przypadków i ćwiczeń koncepcyjnych). Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

#### **DZIEŃ I / 09:00-17:00 / 8h**

- • Manager gastronomii – prezentacja stanowiska
- Podstawowe funkcje zarządzania w restauracji
- Rola managera i jego realny wpływ na funkcjonowanie lokalu
- Zakresy obowiązków pracowników na poszczególnych stanowiskach
- Hierarchia i schemat organizacji pracowników
- Standaryzacja pracy działów kuchni, baru i sali
- Skuteczna rekrutacja pracowników i jej składowe
- Wprowadzenie, szkolenie i rozwój pracowników
- Mechanizm budowania autorytetu
- Prawidłowa komunikacja z pracownikami
- Narzekanie i demotywacja grupy – trudne rozmowy

#### **DZIEŃ II / 09:00-17:00 / 8h**

- • Śledzenie i analiza działań na rynku gastronomii
- Formy konkurencji i sposoby wyróżnienia się na rynku
- Projektowanie zysku z karty menu i karty koktajli
- Podstawy tworzenia receptury kuchennej i barowej
- Ryczałt na produkty niepoliczalne
- Karta rozbioru produktu i jej zastosowanie
- Kształtowanie cen sprzedaży, marża produktów
- Karty menu – zasady tworzenia, obowiązkowe informacje, układ
- Triki sprzedażowe w menu – ekspozycja produktów rentownych
- Sprzedaż sugerowana – czyli jak zwiększyć obroty
- Określenie produktów rentownych oraz nierentownych
- Budowanie rachunku – skuteczne techniki sprzedaży
- Up-selling i cross-selling w praktyce

#### **DZIEŃ III / 09:00-17:00 / 8h**

- • Profesjonalny wygląd, postawa i zachowania personelu
- Tworzenie standardu obsługi gości lokalu
- Zasady obsługi kelnerskiej w restauracji
- Rozwiązywanie reklamacji – standaryzacja zachowań
- Sprzedaż eventów w gastronomii – możliwości i rozwiązania
- Tworzenie kart rezerwacyjnych na uroczystości
- Podstawy organizacji imprez okolicznościowych
- Przygotowanie atrakcyjnej i indywidualnej oferty okolicznościowej
- Umowa na organizację przyjęć okolicznościowych
- Procedura dokumentacji i opłat za odtwarzanie muzyki
- Regulamin współpracy restauracji ze zleceniodawcą i wykonawcami
- Scenariusz uroczystości i agenda dla obsługi kelnerskiej

#### **DZIEŃ IV / 09:00-17:00 / 8h**

- • Nieprawidłowości finansowe – kradzieże i przeciwdziałanie
- Systemy rozliczania napiwków i serwisów
- Regulamin restauracji – co warto w nim zapisać
- Zezwolenie na sprzedaż alkoholu – koncesje
- Lista niezbędnych dokumentów podczas kontroli HŻŻ
- Kontrola na zgłoszenie – zasady weryfikacji jej autentyczności
- Przebieg niezapowiedzianej kontroli – jak się przygotować
- Prawidłowy sposób sporządzania listy alergenów
- Nieobecność właściciela a kontrola sanitarna – zasady postępowania
- Wszczęcie postępowania administracyjnego – co dalej
- Przetwory własne – jakie wytyczne trzeba spełnić, aby sprzedawać wyroby własne
- Mrożenie produktów – kiedy jest możliwe i w jakich warunkach
- Przechowywanie żywności – zasady segregacji w chłodni i lodówkach
- Lokal gastronomiczny a świadczenie usług cateringowych – niezbędne pozwolenia

- Praktyczne zarządzanie i prowadzenie dokumentacji GHP/GMP/HACCP

#### DZIEŃ V / 09:00-17:00 / 8h

- Analiza rentowności lokalu gastronomicznego
- Kalkulacja surowca (Food Cost i Beverage Cost) – teoretyczny i rzeczywisty
- Tworzenie prawidłowej receptury
- Kalkulacja kosztów personelu – analiza wyników
- Określenie kosztów operacyjnych
- Food Cost – kalkulacja, analiza wyników, zastosowanie
- Czynniki zaburzające rzeczywisty koszt surowców
- Zasady prawidłowej inwentaryzacji
- Receptura a straty w produkcji
- Identyfikacja i przeciwdziałanie stratom – elementy wpływające na koszty surowca
- Kontrola kosztów pracowniczych – motywowanie do oszczędności
- Zarządzanie sprzedażą wpływające na zysk firmy
- 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 pozycji harmonogramu: 0

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

## Cennik

**Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.**

## Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|-------------|------|
|-------------|------|

|   |              |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 3 683,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 2 994,31 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 92,08 PLN    |
| Koszt osobogodziny netto                  | 74,86 PLN    |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Edyta Okroj-Wierzbicka

Trenerka Akademii Gastronomii z 8-letnim doświadczeniem szkoleniowym w branży HoReCa. Absolwentka studiów magisterskich na kierunku zarządzanie, ze specjalizacją psychologia w biznesie. Od ponad 12 lat zarządza zespołami, w tym w strukturach gastronomicznych. W pracy łączy wiedzę psychologiczną z praktycznym podejściem do rozwoju kompetencji managerskich i przywódczych. Przeszkoliła ponad 15 000 osób - właścicieli restauracji, liderów i managerów - wspierając ich w budowaniu efektywnych zespołów i doskonaleniu zarządzania.

Założycielka i właścicielka grupy marek: Akademia Gastronomii, Akademia dla Hotelu i Akademia PRO.

Jej szkolenia wyróżnia autentyczność, skuteczność narzędzi i wysoki poziom zaangażowania uczestników.

Osoba prowadząca posiada doświadczenie zawodowe zdobyte w ciągu ostatnich 5 lat w obszarze gastronomii, w tym w zarządzaniu lokalem gastronomicznym, nadzorowaniu pracy zespołu, kontroli kosztów (food cost i koszty personelu), analizie wyników sprzedaży oraz optymalizacji przychodów i rentowności lokalu.

## 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.

### Informacje dodatkowe

Cena usługi podana jest w wartości netto. Do ceny doliczany jest podatek VAT 23%.

W przypadku finansowania usługi w co najmniej 70% ze środków publicznych, usługa korzysta ze zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. b ustawy o VAT.

## 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 urządzonej 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



**Akademia Gastronomii**

**E-mail** [biuro@agastromii.pl](mailto:biuro@agastromii.pl)

**Telefon** (+48) 780 760 240