



Gastronomia w nowoczesnej dobie: Jak podnieść zadowolenie gości oraz pracowników, a dodatkowo podnieść obroty?

Numer usługi 2026/04/21/175925/3501954

7 134,00 PLN brutto
5 800,00 PLN netto
178,35 PLN brutto/h
145,00 PLN netto/h
214,81 PLN cena rynkowa ⓘ

HOUSE OF IMPACT
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

582 oceny

📍 Pobierowo
🏠 Usługa szkoleniowa
📄 stacjonarna
🕒 40:00 h
📅 23.05.2026 do 26.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Grupa docelowa usługi	Pracownicy oraz kadra zarządzająca w lokalach gastronomicznych.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	22-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	40
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji uczestników w zakresie nowoczesnego zarządzania zespołem gastronomicznym, budowania wysokiej jakości doświadczenia gościa oraz wdrażania działań zwiększających efektywność operacyjną i finansową lokalu, z uwzględnieniem różnorodności pokoleniowej i aktualnych trendów rynkowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie znaczenie jakości obsługi i doświadczenia klienta w nowoczesnej gastronomii	Wskazuje kluczowe elementy wpływające na satysfakcję gościa	Test teoretyczny
	Rozpoznaje błędy wpływające negatywnie na doświadczenie klienta	Test teoretyczny
	Określa własny wpływ na odbiór lokalu przez gościa	Test teoretyczny
	Dobiera styl komunikacji do sytuacji i odbiorcy	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje skuteczne techniki komunikacji w pracy z zespołem i z klientem	Stosuje zasady komunikacji zadaniowej i empatycznej	Test teoretyczny
	Reaguje konstruktywnie na trudne sytuacje	Test teoretyczny
Uczestnik rozpoznaje potrzeby pracowników i/lub współpracowników różnych grup wiekowych i potrafi dostosować styl współpracy	Identyfikuje różnice w motywacjach i oczekiwaniach różnych pokoleń	Test teoretyczny
	Opisuje dobre praktyki pracy z osobami młodszymi i starszymi	Test teoretyczny
	Wskazuje sposoby na wspólną efektywną współpracę	Test teoretyczny
	Rozpoznaje źródła stresu w pracy gastronomicznej	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje techniki radzenia sobie ze stresem i dbałości o kondycję psychofizyczną w pracy	Wskazuje sposoby jego redukcji i techniki regeneracyjne	Test teoretyczny
	Stosuje wybrane narzędzia oddechowe lub organizacyjne	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

DZIEŃ 1 – Fundamenty współczesnej gastronomii i rola zespołu

Blok 1. Wprowadzenie i cele szkolenia (10:00–11:30)

- Prezentacja trenera i uczestników
- Oczekiwania, potrzeby i poziom doświadczenia
- Ćwiczenie integracyjne: „Mój styl pracy i komunikacji”

Przerwa (11:30 - 11:45)

Blok 2. Współczesna gastronomia: kontekst zmian i trendów (11:45–13:15)

- Makrotrendy: cyfryzacja, starzenie się społeczeństwa, oczekiwania pokolenia Z
- Zmiany na rynku gastronomicznym w Polsce i Europie
- Zderzenie oczekiwań klienta i możliwości operacyjnych

Przerwa (13:15 - 13:30)

Blok 3. Zespół jako narzędzie budowania doświadczenia klienta (13:30–15:00)

- Kultura gościnności w praktyce
- Gość jako cel działania zespołu
- Analiza ścieżki klienta w lokalu

Przerwa (15:00 - 15:30)

Blok 4. Pokolenia w zespole gastronomicznym – jak pracować razem (15:30–17:30)

- Charakterystyka pokoleń: Z, Y, X, 55+
- Różnice oczekiwań, stylów pracy i motywacji
- Zasady integracji i zarządzania różnorodnością

Przerwa (17:30 - 17:45)

Blok 5. Nowoczesne przywództwo i rola lidera operacyjnego (17:45–19:15)

- Style zarządzania w gastronomii
- Wpływ postawy lidera na zespół i wyniki
- Jak wspierać zamiast kontrolować

Blok 6. Podsumowanie dnia i refleksja (19:15–20:00)

- Najważniejsze wnioski
- Pytania i wprowadzenie do dnia drugiego

DZIEŃ 2 – Motywacja, komunikacja i zarządzanie zespołem

Godziny szkoleniowe: 10:00–20:00

Blok 1. Motywacja w gastronomii – praktyka i błędy (10:00–12:00)

- Co naprawdę motywuje pracowników?
- Motywacja finansowa, niefinansowa i środowiskowa
- Ćwiczenie: analiza własnych czynników motywacyjnych

Przerwa (12:00 - 12:15)

Blok 2. Systemy ocen i rozwój zawodowy w gastronomii (12:15–14:00)

- Ścieżki rozwoju w restauracji
- Metody ocen pracowniczych
- Feedback
- Narzędzie budowania relacji i standardów

Przerwa (14:00 - 14:15)

Blok 3. Skuteczna komunikacja w zespole i z gośćmi (14:15–15:30)

- Style komunikacyjne i błędy
- Komunikaty zadaniowe, wspierające, korygujące
- Symulacje rozmów i sytuacji kryzysowych

Przerwa (15:30 - 16:00)

Blok 4. Konflikty i napięcia – jak sobie radzić (16:00–17:45)

- Typologia konfliktów i źródła napięć
- Reakcje lidera i sposoby mediacji
- Ćwiczenie: case study rozwiązywania konfliktu

Przerwa (17:45 - 18:00)

Blok 5. Budowanie kultury zespołu i atmosfery współpracy (18:00–19:30)

- Wartości a codzienna praca
- Zachowania wzmacniające wspólnotę i odpowiedzialność
- Kultura wysokiej jakości

Blok 6. Podsumowanie dnia i notatki wdrożeniowe (19:30–20:00)

DZIEŃ 3 – Doświadczenie gościa i wzrost obrotów

Godziny szkoleniowe: 10:00–20:00

Blok 1. Customer Experience – jak myśli klient (10:00–12:00)

- 5 etapów doświadczenia klienta
- Jak gość ocenia restaurację?
- Mapowanie punktów styku
- ćwiczenie

Przerwa (12:00 - 12:15)

Blok 2. Storytelling i sprzedaż przez emocje (12:15–14:00)

- Jak mówić, żeby klient kupił?
- Tworzenie scenariuszy rekomendacyjnych
- Praca w parach: sprzedaż poprzez historię

Przerwa (14:00 - 14:15)

Blok 3. Standaryzacja a indywidualizacja obsługi (14:15–15:30)

- Tworzenie standardów operacyjnych
- Rola lidera zmiany w egzekwowaniu jakości
- Przykłady restauracji premium

Przerwa (15:30 - 16:00)

Blok 4. Lojalność klienta i jego powracalność (16:00–17:45)

- Programy lojalnościowe
- Budowanie więzi z klientem po wizycie
- CRM i bazy danych

Przerwa (17:45 - 18:00)

Blok 5. Reputacja w sieci i zarządzanie opiniami (18:00–19:30)

- Sposób reagowania na negatywne recenzje
- Strategia obecności w sieci
- Monitoring i automatyzacja odpowiedzi

Blok 6. Warsztat zespołowy: jak zwiększyć średni rachunek i zadowolenie gościa? (19:30–20:00)

DZIEŃ 4 – Cyfryzacja, odporność, ergonomia pracy i walidacja końcowa

Godziny szkoleniowe: 10:00–20:00

Blok 1. Nowoczesne narzędzia i systemy zarządzania lokalem (10:00–11:30)

- POS, systemy rezerwacyjne, analityka
- Narzędzia do zarządzania kosztami, jakością i rotacją
- Przykłady wdrożeń

Przerwa (11:30 - 11:45)

Blok 2. Transformacja cyfrowa – wdrażanie zmian w zespole (11:45–13:15)

- Odporność na zmiany i edukacja starszych pracowników
- Techniki wdrażania nowych narzędzi
- Komunikacja zmian

Przerwa (13:15 - 13:30)

Blok 3. Zarządzanie stresem i regeneracja w gastronomii (13:30–14:45)

- Przyczyny wypalenia zawodowego
- Techniki uważności i świadomego oddechu
- Praktyczne ćwiczenia

Przerwa (14:45 - 15:15)

Blok 4. Organizacja pracy i ergonomia zespołu (15:15–16:45)

- Dostosowanie stanowisk pracy do potrzeb starszych pracowników
- Planowanie grafiku z uwzględnieniem rotacji
- Zarządzanie zasobami fizycznymi i psychicznymi zespołu

Blok 5. Przygotowanie do walidacji i plan wdrożeniowy (16:45–17:45)

- Podsumowanie 4 dni szkolenia
- Wskazówki do testu i prezentacji
- Tworzenie indywidualnych planów działania

Przerwa (17:45 - 18:00)

Blok 6. Walidacja kompetencji (18:00–20:00)

Warunki organizacyjne:

- Szkolenie będzie miało charakter warsztatowy, łącząc teorię z praktyką w celu skutecznego przyswojenia wiedzy i umiejętności.
- W ramach szkolenia przewidziano ćwiczenia grupowe.
- Przerwy wliczone są w czas trwania szkolenia.
- Sala szkoleniowa wyposażona w materiały dydaktyczne oraz narzędzia multimedialne wspomagające proces nauki.
- Organizator zapewnia komplet materiałów szkoleniowych.
- Maksymalna liczba osób w grupie: 30.
- Czas trwania zajęć teoretycznych: około 18 h zegarowych - w zależności od umiejętności grupowych, reszta zajęć to praktyka - która będzie trwała około 20 h zegarowych, podczas której uczestnik zrealizuje pełen zakres praktyczny usługi rozwojowej.

W celu potwierdzenia nabytych kompetencji uczestnicy przejdą walidację w formie testu teoretycznego, przygotowanego i zweryfikowanego przez walidatora. Na zakończenie szkolenia przeprowadzony zostanie test podsumowujący, obejmujący m.in. praktyczne zastosowanie narzędzi budowania relacji i standardów. Uczestnicy będą odpowiadać na pytania sprawdzające praktyczne umiejętności w zakresie komunikacji w zespole oraz z gośćmi, rozwiązywania konfliktów, organizacji pracy.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 40

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 40 Blok 1. Wprowadzenie i cele szkolenia	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	23-05-2026	10:00	11:30	01:30
2 z 40 Przerwa	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	23-05-2026	11:30	11:45	00:15
3 z 40 Blok 2. Współczesna gastronomia: kontekst zmian i trendów	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	23-05-2026	11:45	13:15	01:30
4 z 40 Przerwa	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	23-05-2026	13:15	13:30	00:15
5 z 40 Blok 3. Zespół jako narzędzie budowania doświadczenia klienta	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	23-05-2026	13:30	15:00	01:30
6 z 40 Przerwa	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	23-05-2026	15:00	15:30	00:30
7 z 40 Blok 4. Pokolenia w zespole gastronomicznym – jak pracować razem	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	23-05-2026	15:30	17:30	02:00
8 z 40 Przerwa	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	23-05-2026	17:30	17:45	00:15
9 z 40 Blok 5. Nowoczesne przywództwo i rola lidera operacyjnego	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	23-05-2026	17:45	19:15	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 40 Blok 6. Podsumowanie dnia i refleksja	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	23-05-2026	19:15	20:00	00:45
11 z 40 Blok 1. Motywacja w gastronomii – praktyka i błędy	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	24-05-2026	10:00	12:00	02:00
12 z 40 Przerwa	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	24-05-2026	12:00	12:15	00:15
13 z 40 Blok 2. Systemy ocen i rozwój zawodowy w gastronomii	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	24-05-2026	12:15	14:00	01:45
14 z 40 Przerwa	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	24-05-2026	14:00	14:15	00:15
15 z 40 Blok 3. Skuteczna komunikacja w zespole i z gośćmi	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	24-05-2026	14:15	15:30	01:15
16 z 40 Przerwa	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	24-05-2026	15:30	16:00	00:30
17 z 40 Blok 4. Konflikty i napięcia – jak sobie radzić	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	24-05-2026	16:00	17:45	01:45
18 z 40 Przerwa	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	24-05-2026	17:45	18:00	00:15
19 z 40 Blok 5. Budowanie kultury zespołu i atmosfery współpracy	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	24-05-2026	18:00	19:30	01:30
20 z 40 Blok 6. Podsumowanie dnia i notatki wdrożeniowe	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	24-05-2026	19:30	20:00	00:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 40 Blok 1. Customer Experience – jak myśli klient	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	25-05-2026	10:00	12:00	02:00
22 z 40 Przerwa	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	25-05-2026	12:00	12:15	00:15
23 z 40 Blok 2. Storytelling i sprzedaż przez emocje	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	25-05-2026	12:15	14:00	01:45
24 z 40 Przerwa	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	25-05-2026	14:00	14:15	00:15
25 z 40 Blok 3. Standaryzacja a indywidualizacja obsługi	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	25-05-2026	14:15	15:30	01:15
26 z 40 Przerwa	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	25-05-2026	15:30	16:00	00:30
27 z 40 Blok 4. Lojalność klienta i jego powracalność	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	25-05-2026	16:00	17:45	01:45
28 z 40 Przerwa	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	25-05-2026	17:45	18:00	00:15
29 z 40 Blok 5. Reputacja w sieci i zarządzanie opiniami	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	25-05-2026	18:00	19:30	01:30
30 z 40 Blok 6. Warsztat zespołowy: jak zwiększyć średni rachunek i zadowolenie gościa?	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	25-05-2026	19:30	20:00	00:30
31 z 40 Blok 1. Nowoczesne narzędzia i systemy zarządzania lokalem	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	26-05-2026	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
32 z 40 Przerwa	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	26-05-2026	11:30	11:45	00:15
33 z 40 Blok 2. Transformacja cyfrowa – wdrażanie zmian w zespole (11:45–13:15)	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	26-05-2026	11:45	13:15	01:30
34 z 40 Przerwa	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	26-05-2026	13:15	13:30	00:15
35 z 40 Blok 3. Zarządzanie stresem i regeneracja w gastronomii	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	26-05-2026	13:30	14:45	01:15
36 z 40 Przerwa	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	26-05-2026	14:45	15:15	00:30
37 z 40 Blok 4. Organizacja pracy i ergonomia zespołu	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	26-05-2026	15:15	16:45	01:30
38 z 40 Blok 5. Przygotowanie do walidacji i plan wdrożeniowy	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	26-05-2026	16:45	17:45	01:00
39 z 40 Przerwa	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	26-05-2026	17:45	18:00	00:15
40 z 40 Walidacja - test teoretyczny	-	26-05-2026	18:00	20:00	02:00

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

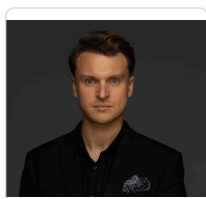
Cennik

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

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 134,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	178,35 PLN
Koszt osobogodziny netto	145,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 4



1 z 4

BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI

Bartłomiej Mierzejewski to ekspert branży hotelarskiej i gastronomicznej z ponad dekadą doświadczenia w zarządzaniu operacyjnym, optymalizacji procesów i rozwoju zespołów w sektorze HoReCa. Zaczynał od stanowisk liniowych, dzięki czemu dobrze rozumie realia pracy operacyjnej oraz wyzwania codziennego funkcjonowania obiektów. Z czasem obejmował kolejne funkcje menedżerskie w hotelach o wysokich standardach i złożonych strukturach.

Doświadczenie zdobywał w markach premium, takich jak Marriott, Nobu, czy Hotel Bryza. Pełnił także funkcję Dyrektora Operacyjnego w jednej z największych firm outsourcingowych w Polsce, odpowiadając za ponad 450 pracowników w hotelach i restauracjach w całym kraju oraz nadzorując jakość, operacje i wdrożenia.

Ma na swoim koncie organizację prestiżowych wydarzeń dla kilku tysięcy gości, współpracując z markami premium. Łączy standardy segmentu HoReCa z praktycznym podejściem do efektywności operacyjnej.



2 z 4

ADAM PECYNA

Absolwent renomowanych uczelni takich jak Uniwersytet Gdański na wydziale Politologii, oraz Wyższej szkoły Bankowej na wydziale Ekonomii ze specjalizacją zarządzania i sprzedaży. Adam Pecyna jest cenionym ekspertem z zakresu psychologii sprzedaży, zarządzania, oraz budowania zespołów który swoją wiedzę od wielu lat wykorzystuje w praktyce do pomocy przedsiębiorstwom w rozwoju i poprawy efektywności. Przechodził stanowiska od przedstawiciela handlowego, przez managera, oraz dyrektora. Zarządzał i był odpowiedzialny za budowę zespołów nawet do 80 pracowników.

Pracował między innymi w branżach takich jak hotelarska, gastronomiczna, rozwój osobisty, oraz e-learning.

Trener-wykładowca na kursach, oraz szkoleniach sprzedaży i zarządzania od ponad 7 lat. Pomaga wielu firmom analizować efektywność ich rozwiązań i procesów biznesowych.



3 z 4

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.

Doświadczenie:

2020–2024 – Asystent Profesora Waldemara Śmigasiewicza w Akademii Teatralnej im. A. Zelwerowicza w Warszawie

03.2022–08.2022 – Manager Operacyjny w Baila Show & Dining

06.2022–obecnie – Audytor hotelowy i cateringowy (Agencja Eventowa MRPM Małgorzaty Raduckiej)

08.2022–01.2024 – Manager Operacyjny oraz Event Manager w Restauracji Browar Warszawski

05.2024–05.2025 – Generalny Manager w Blue Cactus (Fabryka Norblina)

03.2025–obecnie – Dyrektor ds. Szkoleń w House of Impact Sp. z o.o.



4 z 4

JERZY KUNDZIK

Trener posiada ponad 12-letnie doświadczenie w branży gastronomicznej, zdobyte w najbardziej wymagających conceptach warszawskiego rynku. Pełnił funkcje kierownicze w zespołach kilkunastoosobowych, pracując w lokalach o zróżnicowanej skali – od kameralnych restauracji po obiekty obsługujące jednorazowo kilkaset osób w modelu dziennym, wieczornym i nocnym. Uczestniczył w otwieraniu lokali, które trwale wpisały się w mapę stołecznej gastronomii i wyznaczały kierunki rozwoju rynku.

Odpowiadał za koordynację wydarzeń do 1000 uczestników, organizację eventów prywatnych oraz zabezpieczenie wizyt delegacji rządowych najwyższego szczebla. Doświadczenie zdobywał w obiektach generujących roczne obroty od kilkunastu do kilkudziesięciu milionów złotych, współtworząc i wdrażając procedury nastawione na optymalizację kosztów, wzrost sprzedaży oraz podnoszenie standardów obsługi.

Posiada ukończony kurs sommelierski WSET 2, co wzmacnia jego kompetencje w zakresie sprzedaży win i budowania oferty premium. W każdym lokalu osiągał ponadprzeciętne wyniki sprzedażowe, wygrywając konkursy i podnosząc średni rachunek. Specjalizuje się w budowaniu relacji z gościem, profesjonalnym serwisie oraz sprzedaży gastronomicznej. Szkolenia opiera na realnych case studies, zapewniając ich wysoką praktyczność i wymierny efekt biznesowy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

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

Warunki uczestnictwa

Uczestnikami szkolenia mogą być pracownicy oraz kadra zarządzająca zatrudnieni w lokalach gastronomicznych, w szczególności osoby odpowiedzialne za organizację pracy zespołu, obsługę gości oraz zarządzanie operacyjne i finansowe lokalu.

Warunkiem udziału jest wykonywanie obowiązków zawodowych związanych z funkcjonowaniem lokalu gastronomicznego lub planowanie rozwoju w tym obszarze. Uczestnicy powinni być zainteresowani podnoszeniem kompetencji w zakresie nowoczesnego zarządzania zespołem, budowania doświadczenia gościa oraz wdrażania działań zwiększających efektywność operacyjną i finansową.

Szkolenie skierowane jest zarówno do osób posiadających doświadczenie w branży gastronomicznej, jak i do kadry kierowniczej chcącej rozwijać umiejętności zarządzania zespołem z uwzględnieniem różnorodności pokoleniowej oraz aktualnych trendów rynkowych.

Adres

ul. Grunwaldzka 82A
72-346 Pobierowo
woj. zachodniopomorskie

Sala w restauracji.

Kontakt



JACEK JASKÓLSKI

E-mail jacek@houseofimpact.co

Telefon (+48) 698 691 309