

**SZKOLENIE MANAGER GASTRONOMII**

Numer usługi 2026/04/21/170161/3502408

**3 683,00 PLN** brutto

2 994,31 PLN netto

92,08 PLN brutto/h

74,86 PLN netto/h

161,11 PLN cena rynkowa ⓘ

Akademia  
Gastronomii EDYTA  
OKROJ-  
WIERZBICKA

📍 Sopot / stacjonarna

👤 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 4,9 / 5

🕒 40 h

12 ocen

📅 19.10.2026 do 23.10.2026

## 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>	12-10-2026
<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 przedmiotów/zajęć: 0

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

## 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	3 683,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 994,31 PLN
Koszt osobogodziny brutto	92,08 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 Hoteli 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. Emilii Plater 7

81-841 Sopot  
woj. pomorskie

Szkolenie odbędzie się w sali szkoleniowej Hotelu Eureka w Sopocie. 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