



**AKADEMIA MANAGERA GASTRONOMII:
KOMPLEKSOWY PROGRAM ROZWOJU
KOMPETENCJI (Pakiet: Manager
Gastronomii + Manager Gastronomii
Poziom II)**

6 615,00 PLN brutto
5 378,05 PLN netto
118,13 PLN brutto/h
96,04 PLN netto/h
161,11 PLN cena rynkowa ⓘ

Akademia
Gastronomii EDYTA
OKROJ-
WIERZBICKA

Numer usługi 2026/04/24/170161/3511188

📍 Sopot / stacjonarna

👤 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 4,9 / 5

🕒 56 h

12 ocen

📅 21.09.2026 do 06.11.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Gastronomia

Grupa docelowa usługi

Szkolenie dla obecnych i przyszłych managerów, właścicieli oraz liderów operacyjnych w gastronomii. Program dedykowany jest osobom, które chcą przejść pełną ścieżkę od fundamentów po zaawansowane zarządzanie.

Zapraszamy:

- **Managerów i właścicieli**, chcących usystematyzować wiedzę o standardach (Poziom I) oraz wdrożyć zaawansowane budżetowanie i nowoczesne przywództwo (Poziom II).
- **Liderów dążących do wzrostu rentowności** poprzez eliminację chaosu, optymalizację kosztów (Food Cost, Beverage Cost) oraz ograniczenie rotacji personelu.
- **Przedsiębiorców i sukcesorów**, którzy potrzebują kompleksowych kompetencji – od prawa i organizacji pracy, po strategiczne planowanie celów i analizę wyników.
- **Osoby otwierające lokal**, chcące budować autorytet lidera w oparciu o psychologię biznesu i realia operacyjne.

Minimalna liczba uczestników

8

Maksymalna liczba uczestników

23

Data zakończenia rekrutacji

14-09-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

56

Cel

Cel edukacyjny

Kompleksowe przygotowanie uczestnika do samodzielnego i strategicznego zarządzania lokalem gastronomicznym. Celem jest nabycie kompetencji w zakresie standaryzacji operacyjnej, optymalizacji kosztów (Food Cost, Beverage Cost) oraz nowoczesnego przywództwa (model VUCA). Uczestnik nauczy się budżetowania, zaawansowanej analizy wskaźników finansowych i jakościowych oraz budowania zaangażowanych zespołów, co bezpośrednio przełoży się na wzrost rentowności biznesu i eliminację chaosu organizacyjnego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik projektuje rentowną kartę menu.	wylicza marżę i cenę sprzedaży na podstawie receptury	Test teoretyczny
	dobiera techniki ekspozycji produktów wysokorentownych w menu	Test teoretyczny
	analizuje konkurencyjność oferty na rynku	Test teoretyczny
Stosuje techniki zwiększania wartości rachunku.	rozdzieli techniki up-sellingu i cross-sellingu	Test teoretyczny
	dobiera odpowiednią technikę sprzedaży do potrzeb Gościa	Test teoretyczny
	omawia zasady budowania rachunku średniego	Test teoretyczny
Nadzoruje procedury bezpieczeństwa żywności.	wymienia dokumentację niezbędną podczas kontroli HŻŻ	Test teoretyczny
	określa zasady segregacji i przechowywania żywności w chłodniach	Test teoretyczny
	omawia praktyczne zastosowanie dokumentacji GHP/GMP/HACCP	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Oblicza koszty surowcowe (Food Cost i Beverage Cost)	wyciąga FC teoretyczny i rzeczywisty	Test teoretyczny
	identyfikuje czynniki wpływające na powstawanie strat produkcyjnych	Test teoretyczny
	interpretuje wyniki inwentaryzacji barowej i kuchennej	Test teoretyczny
	rozdziela koszty stałe od zmiennych w gastronomii	Test teoretyczny
Budżetuje działalność operacyjną lokalu.	wskazuje metody optymalizacji kosztów personelu i mediów	Test teoretyczny
	omawia zasady budowania miesięcznego planu finansowego	Test teoretyczny
Zarządza zespołem restauracji.	wskazuje etapy skutecznej rekrutacji i wdrożenia (onboarding)	Test teoretyczny
	dobiera narzędzia motywowania pozafinansowego	Test teoretyczny
	omawia zasady budowania autorytetu menedżera	Test teoretyczny
Rozwiązuje sytuacje trudne i reklamacje.	omawia standardy zachowań w przypadku reklamacji gościa	Test teoretyczny
	wskazuje techniki prowadzenia trudnych rozmów z pracownikami	Test teoretyczny
	dobiera sposoby niwelowania demotywacji w zespole	Test teoretyczny
Analizuje kluczowe wskaźniki efektywności (KPI).	wyznacza cele miesięczne i roczne metodą SMART	Test teoretyczny
	interpretuje raporty sprzedażowe z systemów POS	Test teoretyczny
	określa wpływ organizacji pracy na zysk 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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

AKADEMIA MANAGERA GASTRONOMII: KOMPLEKSOWY PROGRAM ROZWOJU KOMPETENCJI (Pakiet: Manager Gastronomii + Manager Gastronomii Poziom II)

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: **56 godzin** (7 dni po 8 godzin). Podział godzin: **56 godzin teoretycznych** (szkolenie ma formę wykładów z elementami dyskusji, analizy przypadków i ćwiczeń koncepcyjnych). Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

BLOK I (POZIOM I): 21-25 WRZEŚNIA 2026 - SZKOLENIE MANAGER GASTRONOMII

DZIEŃ I / 21.09.2026 / 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 / 22.09.2026 / 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 / 23.09.2026 / 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 / 24.09.2026 / 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 / 25.09.2026 / 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

PRZERWA NA WDROŻENIE (BEZ ZAJĘĆ)

BLOK II (POZIOM II): 5-6 LISTOPADA 2026 - SZKOLENIE MANAGER GASTRONOMII POZIOM II

Dzień VI / 05.11.2026 / 09:00 - 17:00 / 8h

- Manager Gastronomii w pigułce – najistotniejsze aspekty stanowiska
- Rzeczywistość gastronomiczna – najczęstsze problemy restauratorów

- Filary sukcesu restauracji – jak stać się bezkonkurencyjnym
- VUCA – czyli nowoczesne przywództwo w gastronomii i jego zastosowanie
- Syndrom Zosi Samosi, której pracownik nie znosi – dlaczego sam nie zbudujesz restauracji
- 7 kroków do samodzielności w pracy – tworzenie i wdrożenie w celu osiągnięcia samodzielności na poszczególnych stanowiskach
- Przyczyny wysokiej rotacji pracowników – rotacja niepożądana, rotacja możliwa do uniknięcia, rotacja niemożliwa do uniknięcia
- Jak ogarnąć chaos organizacyjny i zapewnić poczucie bezpieczeństwa i stabilizacji
- Organizacja pracy i jej wpływ na poziom motywacji zespołu restauracji
- „Aby im się chciało tak, jak im się nie chce” czyli pieniądze to nie wszystko – motywowanie do działania i budowanie zaangażowania w życie lokalu
- Szukanie nowych ścieżek rozwojowych dla restauracji i pracowników
- Zmienność, nieprzewidywalność i niejednoznaczność rynkowa a zarządzanie gastronomią – jak sprawnie i płynnie dostosowywać się do zmian na rynku

Dzień VII / 06.11.2026 / 09:00 - 17:00 / 8h

- Analiza działania w obszarach: finansowym, sprzedażowym, marketingowym i jakościowym
- Wyznaczenie celów miesięcznych, kwartalnych i rocznych
- Budżetowanie biznesu w praktyce
- S – jak sprzedaż – analiza danych sprzedażowych – rodzaje raportów z omówieniem
- M – jak marketing, czyli jak analizować konkurencję, zachowania klientów i trendy rynkowe
- A – analiza poziomu jakości oraz czynniki wpływające na ocenę Twojej restauracji przez Gości
- K – jak koszty lokalu gastronomicznego, czyli jak analizować wyniki
- Co jest przyczyną słabych wyników lokalu gastronomicznego?
- Budżetowanie i rozliczanie kosztów pracy, produkcji i operacyjnych
- Monitoring polityki cenowo-jakościowej
- Analiza wpływu organizacji pracy na rzeczywiste zużycie surowca – straty podczas produkcji
- Podział kosztów surowca i szukanie oszczędności w każdym dziale
- Oś czasu – tworzenie planu „to do” – warsztaty
- Wewnętrzny test wiedzy

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	6 615,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 378,05 PLN
Koszt osobogodziny brutto	118,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	96,04 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. 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

Telefon (+48) 780 760 240