



**KOMUNIKACJA, MOTYWOWANIE I PRACA
POD PRESJĄ: KOMPLETNY TRENING
LIDERA GASTRONOMII (Pakiet:
Komunikacja i Motywowanie + Warsztaty
Gastro pod Presją)**

5 593,00 PLN brutto
4 547,15 PLN netto
174,78 PLN brutto/h
142,10 PLN netto/h
161,11 PLN cena rynkowa ⓘ

Akademia
Gastronomii EDYTA
OKROJ-
WIERZBICKA

Numer usługi 2026/04/24/170161/3511671

📍 Sopot / stacjonarna

👤 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 4,9 / 5

🕒 32 h

12 ocen

📅 21.10.2026 do 27.10.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Gastronomia

Grupa docelowa usługi

Szkolenie dedykowane jest kadrze zarządzającej oraz liderom zespołów w branży HoReCa, którzy mierzą się z wyzwaniami dynamicznego środowiska pracy. Zapraszamy:

- **Właścicieli i managerów restauracji**, którzy chcą skutecznie zarządzać zespołami wielopokoleniowymi (X, Y, Z, Baby Boomers) i budować autorytet oparty na relacji.
- **Liderów operacyjnych**, dążących do ograniczenia rotacji pracowników poprzez lepsze zrozumienie ich potrzeb, typów osobowości oraz wdrożenie skutecznych systemów motywacyjnych.
- **Osoby pracujące w warunkach wysokiej odpowiedzialności**, które chcą nabyć praktyczne techniki regulacji emocji i dekompresji, niezbędne do zachowania profesjonalizmu podczas szczytów sprzedażowych.
- **Wszystkich liderów gastronomii**, którzy chcą stworzyć tzw. "Dream Team" – zespół samodzielny, asertywny i odporny na stres wynikający z presji czasu i wyników operacyjnych.

Minimalna liczba uczestników

8

Maksymalna liczba uczestników

23

Data zakończenia rekrutacji

14-10-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

32

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji liderkich i budowa odporności psychicznej w gastronomii. Uczestnik nabędzie umiejętności asertywnej komunikacji, motywowania zespołów wielopokoleniowych oraz rozwiązywania konfliktów. Program uczy technik regulacji emocji pod presją, metod szybkiej dekompresji i zarządzania chaosem, co pozwala na budowanie trwałych relacji, redukcję rotacji personelu oraz zachowanie efektywności w trudnych warunkach pracy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje zróżnicowane style komunikacji w relacjach zawodowych.	rozdziela style komunikacji (asertywny, agresywny, bierny)	Test teoretyczny
	identyfikuje sytuacje wymagające zastosowania konkretnego stylu	Test teoretyczny
	uzasadnia wpływ doboru komunikacji na efektywność zespołu	Test teoretyczny
Rozdziela typy osobowości i temperamentu pracowników.	klasyfikuje typy osobowości według omawianych modeli psychologicznych	Test teoretyczny
	ocenia potrzeby i motywacje pracowników na podstawie ich profilu	Test teoretyczny
	dobiera metody komunikacji adekwatne do typu osobowości pracownika	Test teoretyczny
Projektuje działania motywacyjne dla zespołów wielopokoleniowych.	rozpoznaje specyfikę i wartości pokoleń (Z, Y, X, Baby Boomers)	Test teoretyczny
	dobiera techniki motywacyjne do potrzeb konkretnych grup wiekowych	Test teoretyczny
	wskazuje działania sprzyjające zaangażowaniu i stabilizacji personelu	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozwiązuje sytuacje konfliktowe w zespole gastronomicznym.	identyfikuje źródła konfliktów i trudnych zachowań (np. agresja, bierność)	Test teoretyczny
	stosuje techniki asertywnego stawiania granic i dialogu	Test teoretyczny
	planuje działania prewencyjne minimalizujące ryzyko sporów	Test teoretyczny
Charakteryzuje mechanizmy stresu i ich wpływ na wyniki pracy.	opisuje reakcje fizjologiczne i poznawcze organizmu na stres	Test teoretyczny
	rozdziela wpływ stresu na proces podejmowania decyzji pod presją	Test teoretyczny
	wskazuje długofalowe konsekwencje przeciążenia w pracy lidera	Test teoretyczny
Rozpoznaje symptomy przeciążenia u siebie i podwładnych.	identyfikuje sygnały wyczerpania fizycznego i psychicznego	Test teoretyczny
	rozdziela objawy stresu krótkotrwałego (serwisowego) od chronicznego	Test teoretyczny
	wskazuje sytuacje operacyjne zwiększające ryzyko wypalenia	Test teoretyczny
Stosuje techniki regulacji emocji i dekompresji.	dobiera techniki regulacji napięcia do aktualnej sytuacji operacyjnej	Test teoretyczny
	wskazuje etapy odzyskiwania kontroli w momentach kryzysowych	Test teoretyczny
	rozdziela metody doraźnego i długofalowego obniżania napięcia	Test teoretyczny
Organizuje pracę zespołu w warunkach wysokiej presji.	wskazuje sposoby ograniczania chaosu organizacyjnego podczas serwisu	Test teoretyczny
	dobiera działania wspierające wydajność zespołu w warunkach obciążenia	Test teoretyczny
	określa granice odpowiedzialności lidera w pracy z emocjami zespołu	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

KOMUNIKACJA, MOTYWOWANIE I PRACA POD PRESJĄ: KOMPLETNY TRENING LIDERA GASTRONOMII (Pakiet: Komunikacja i Motywowanie + Warsztaty Gastro pod Presją)

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: **32 godziny** (4 dni po 8 godzin). Podział godzin: **32 godziny teoretyczne** (szkolenie ma formę wykładów z elementami dyskusji, analizy przypadków i ćwiczeń koncepcyjnych). Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

BLOK 1 - 21-22 PAŹDZIERNIKA 2026 - SZKOLENIE KOMUNIKACJA I MOTYWOWANIE

DZIEŃ 1 / 21.10.2026 / 09:00 - 17:00 / 8h

- Psychologia w komunikacji – o etykietowaniu i szuflandii pracowniczej
- Dobra komunikacja w zespole zaczyna się od przełożonego – bądź Liderem nie Rządcielem
- Temperament i jego znaczenie w stosunkach z innymi pracownikami
- Typy osobowości, czyli jak się dogadać chociaż jesteśmy z innych planet
- Sztuka zauważania, rozpoznawania, akceptacji zachowań
- Otwartość na innych – pięć pokoleń na rynku: Pokolenie Z, Pokolenie Y, Pokolenie X, Pokolenie Baby Boomers, Pokolenie Tradycjonalistów
- Techniki i umiejętności z zakresu motywowania i zarządzania pracownikami w różnym wieku – o czym należy pamiętać i co warto wdrożyć w codziennej pracy
- 4 poziomy porozumiewania się, czyli co robić aby skutecznie się komunikować
- Czym jest, a czym nie jest asertywna postawa i komunikacja?
- Rola poczucia własnej wartości w komunikacji z innymi
- Jak radzić sobie z fochem, agresją i trudnym pracownikiem
- Sekrety technik komunikacyjnych, czyli poziom zaawansowany – rola dialogu wewnętrznego w komunikacji ze sobą i z innymi

DZIEŃ 2 / 22.10.2026 / 09:00 - 17:00 / 8h

- Przyczyny wysokiej rotacji pracowników – rotacja niepożądana, rotacja możliwa do uniknięcia, rotacja niemożliwa do uniknięcia
- Potrzeby (zaspokojony szef = zaspokojony manager = zaspokojony pracownik)
- Work Life Balance – czyli czego nas uczą najmłodszy na rynku pracy

- Sztuka stawiania granic czyli jasne zasady działania w restauracji
- Asertywność nie tylko sztuką odmawiania
- Wartości przełożonego i firmy vs. wartości pracownika – dlaczego czasami nam nie po drodze
- Jak ogarnąć chaos organizacyjny i zapewnić poczucie bezpieczeństwa i stabilizacji
- Organizacja pracy i jej wpływ na poziom motywacji
- Stworzenie, wdrożenie i kontrola standaryzacji pracy lekarstwem na konflikty
- Pieniądze to nie wszystko – co wpływa na motywację zespołu
- Na czym polegają wzmocnienia pozytywne i negatywne w wychowaniu oraz komunikacji
- Wzmocnienie pozytywne i negatywne – jak wykorzystać w budowaniu oczekiwanych zachowań pracowniczych
- Niebezpieczeństwa związane z negatywnym wzmocnieniem
- Dream Team – co wpływa na jakość kontaktów pomiędzy pracownikami
- Pożądane zachowania Lidera w restauracji – bądź szefem, z którym chcą pracować!
- Wymiana doświadczeń – panel dyskusyjny
- test wiedzy wewnętrzny

PRZERWA (PRACA WŁASNA/ WEEKEND)

BLOK 2 - 26-27 PAŹDZIERNIKA 2026 - WARSZTATY GASTRO POD PRESJĄ

Dzień III / 26.10.2026 / 09:00 - 17:00 / 8h

- Wpływ stresu na decyzje, komunikację i wyniki zespołu
- Mechanizmy stresu w praktyce – co dzieje się z nami pod presją
- Rozpoznawanie przeciążenia u siebie i pracowników
- Regulowanie emocji i napięcia w trakcie zmiany – konkretne techniki
- Szybka dekompresja i odzyskiwanie kontroli w ciągu dnia pracy
- Budowanie poczucia wpływu w sytuacjach ograniczonej kontroli

Dzień IV / 27.10.2026 / 09:00 - 17:00 / 8h

- Praca z zespołem w warunkach presji
- Budowanie odporności zespołu w niestabilnym środowisku
- Wspieranie pracowników bez przejmowania emocji i przeciążenia
- Ograniczanie chaosu i zmęczenia w codziennej pracy
- Przełożenie na działania – plan wdrożenia po warsztacie
- Walidacja efektów uczenia się.

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 szkolenie; 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	5 593,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 547,15 PLN
Koszt osobogodziny brutto	174,78 PLN
Koszt osobogodziny netto	142,10 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Marcin Banach

Specjalizacja:

Polska kuchnia nowoczesna

Prowadzi szkolenia: Szef Kuchni, Profesjonalny Kucharz, Kuchnia Polska, Komunikacja i Motywowanie.

Osoba prowadząca zajęcia spełnia warunek: doświadczenie zawodowe i kwalifikacje w zakresie powierzonych zadań zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w BUR.



2 z 2

Bartłomiej Janiak

Dyplomowany interwent kryzysowy, coach i trener. Absolwent Akademii Leona Koźmińskiego na kierunku Coaching Profesjonalny – Metody i Praktyka, Uniwersytetu SWPS na kierunku Psychologia kryzysu i interwencji kryzysowej oraz Praktyczna Psychologia Motywacji. Specjalizuje się w wypaleniu zawodowym, kryzysach, wytrwałości, odporności psychicznej oraz inteligencji emocjonalnej.

Prowadzi szkolenia: Warsztaty Gastro pod Presją.

Osoba prowadząca zajęcia spełnia warunek: doświadczenie zawodowe i kwalifikacje w zakresie powierzonych zadań zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w BUR.

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



Anna Kurt

E-mail biuro@agastromii.pl

Telefon (+48) 780 760 240