

**SZKOLENIE MANAGER CATERINGU**

Numer usługi 2026/04/27/170161/3515074

2 421,00 PLN brutto

1 968,29 PLN netto

151,31 PLN brutto/h

123,02 PLN netto/h

161,11 PLN cena rynkowa ⓘ

Akademia
Gastronomii EDYTA
OKROJ-
WIERZBICKA

📍 Sopot / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 4,9 / 5

🕒 16 h

12 ocen

📅 08.10.2026 do 09.10.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Gastronomia

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do właścicieli oraz kadry zarządzającej firm cateringowych, managerów i koordynatorów eventów, pracowników branży gastronomicznej przygotowujących do objęcia stanowisk kierowniczych, a także osób planujących rozpoczęcie działalności w obszarze usług cateringowych. Uczestnikami są osoby posiadające podstawową wiedzę lub doświadczenie w branży HoReCa, które chcą rozwinąć kompetencje w zakresie zarządzania, sprzedaży, kalkulacji kosztów oraz organizacji i realizacji usług cateringowych.

Minimalna liczba uczestników

8

Maksymalna liczba uczestników

23

Data zakończenia rekrutacji

01-10-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji niezbędnych do skutecznego zarządzania działalnością cateringową, w tym planowania, organizacji i kontroli procesów operacyjnych oraz sprzedażowych. Uczestnicy zdobędą wiedzę z zakresu kalkulacji kosztów, analizy rentowności, budżetowania oraz tworzenia ofert handlowych. Szkolenie przygotowuje do efektywnego zarządzania zespołem, optymalizacji działań i zwiększania przychodów w branży cateringowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik Analizuje rentowność działalności cateringowej.	oblicza poziom food cost na podstawie danych wejściowych	Test teoretyczny
	rozdzieli koszty stałe i zmienne w działalności cateringowej	Test teoretyczny
	interpretuje wyniki analizy rentowności i wskazuje obszary wymagające optymalizacji	Test teoretyczny
Planuje ofertę cateringową dostosowaną do potrzeb klienta i rynku.	dobiera elementy oferty do typu wydarzenia i oczekiwań klienta	Test teoretyczny
	opracowuje strukturę oferty cateringowej z uwzględnieniem sezonowości	Test teoretyczny
	uzasadnia dobór rozwiązań ofertowych w kontekście trendów rynkowych	Test teoretyczny
Organizuje proces realizacji usługi cateringowej.	wskazuje etapy realizacji usługi cateringowej	Test teoretyczny
	dobiera zasoby niezbędne do realizacji wydarzenia	Test teoretyczny
	identyfikuje potencjalne ryzyka operacyjne i proponuje działania zapobiegawcze	Test teoretyczny
Kalkuluje ceny usług cateringowych.	oblicza koszt jednostkowy usługi cateringowej	Test teoretyczny
	dobiera marżę z uwzględnieniem założeń sprzedażowych	Test teoretyczny
	porównuje opłacalność różnych wariantów oferty	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Projektuje działania sprzedażowe i komunikacyjne w cateringu.	dobiera kanały komunikacji do grupy docelowej	Test teoretyczny
	rozdziela elementy skutecznej oferty sprzedażowej	Test teoretyczny
	uzasadnia zastosowanie wybranych technik sprzedażowych	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 CATERINGU

GRUPA DOCELOWA: Szkolenie skierowane jest do właścicieli oraz kadry zarządzającej firm cateringowych, managerów i koordynatorów eventów, pracowników branży gastronomicznej przygotowujących do objęcia stanowisk kierowniczych, a także osób planujących rozpoczęcie działalności w obszarze usług cateringowych. Uczestnikami są osoby posiadające podstawową wiedzę lub doświadczenie w branży HoReCa, które chcą rozwinąć kompetencje w zakresie zarządzania, sprzedaży, kalkulacji kosztów oraz organizacji i realizacji usług cateringowych.

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: **16 godzin** (2 dni po 8 godzin). Podział godzin: **16 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

- Dywersyfikacja przychodu firmy a zasada Pareto 80/20
- Możliwości wykorzystania cateringów w budowaniu przychodu
- Badanie rynku – możliwości i ograniczenia w cateringu
- Tożsamość marki – czym wyróżniasz się na tle konkurencji
- Tworzenie planu działania opartego o sezonowość i kalendarz
- Statystyka sprzedaży i jej przełożenie na działania
- Analiza rentowności działalności cateringowej
- Projektowanie zysku z produkcji cateringowej
- Gradacja cenowa a produkcja spożywcza
- Kalkulacja garmaży, wynosów świątecznych i cateringów eventowych
- Zrozumienie podstawowych zasad modyfikowania i przekształcania receptur
- Kalkulacja surowca (food cost) teoretycznego i rzeczywistego
- Analiza food cost, wyciąganie wniosków i wprowadzanie zmian
- Określenie produktów rentownych oraz nierentownych – Pareto
- Zarządzanie produkcją i eliminacja strat produkcyjnych
- Właściwe zarządzanie zapasami – minimalizowanie strat
- Dwuetapowy proces ustalania ceny sprzedaży
- Kalkulacja rentowności dowozów
- Tworzenie pakietów, ofert i zestawów – kalkulacja teoretyczna i rzeczywista
- Straty w cateringu – określenie wszystkich możliwości strat pieniężnych i gotowe rozwiązania zapobiegawcze
- Zasady controllingu i budżetowania
- Odpowiedzialność zakupowa podczas organizacji cateringu

Dzień II / 09:00 - 17:00 / 8h

- Checklista – audyt Twoich możliwości sprzedażowych
- Pozyskiwanie zleceń cateringowych – analiza Twoich działań
- Opracowanie kwestionariusza oczekiwań zleceniodawcy
- Definicja nowych strategii i działań operacyjnych – trendy w organizacji
- Projektowanie atrakcyjnej i indywidualnej oferty handlowej
- Normy prawne i kluczowe informacje w propozycji handlowej
- Pozyskiwanie i koordynacja zewnętrznych usługodawców i zasady współpracy
- Oferta, która sprzedaje – techniki sporządzania jakościowej oferty
- Kompleksowość usług – klucz zwiększenia przychodu
- Budowanie relacji z odbiorcą a sprzedaż sugerowana
- Dostosowanie oferty do potrzeb i preferencji klientów
- Przygotowanie mailingu – układ, treść, grafiki i odnośniki
- Copywriting oferty sprzedażowej – perswazja i argumentacja
- Trendy w cateringu i rozwiązania budujące sprzedaż
- Mapa komunikacji i standaryzacja w organizacji cateringu
- Gotowe rozwiązania ułatwiające planowanie, organizowanie i logistykę
- Planowanie przestrzenne – możliwości i ograniczenia

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	2 421,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 968,29 PLN
Koszt osobogodziny brutto	151,31 PLN
Koszt osobogodziny netto	123,02 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Martyna Baran

Specjalizacja:

Zarządzanie obiektami weselnymi

Prowadzi szkolenia: Manager Obiektu Weselnego, Manager Cateringu, Event Manager, Szkolenie Kelnerskie

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