



STRATEGICZNE ZARZĄDZANIE OBIEKTEM I RENTOWNOŚCIĄ GASTRONOMII (Pakiet: Manager Hotelu + Rentowność w Praktyce - Food Cost, Menu i Eventy)

Numer usługi 2026/04/27/170161/3515516

6 031,00 PLN brutto
 4 903,25 PLN netto
 150,78 PLN brutto/h
 122,58 PLN netto/h
 140,63 PLN cena rynkowa ⓘ

Akademia
 Gastronomii EDYTA
 OKROJ-
 WIERZBICKA

★★★★★ 4,9 / 5

12 ocen

📍 Sopot / stacjonarna

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 23.11.2026 do 15.12.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Turystyka i hotelarstwo

Grupa docelowa usługi

Szkolenie dedykowane jest kadry zarządzającej obiektami noclegowymi i gastronomicznymi w branży HoReCa. Zapraszamy:

- **Właścicieli i Dyrektorów hoteli oraz pensjonatów**, którzy chcą zoptymalizować strukturę organizacyjną obiektu i zwiększyć jego zyskowność.
- **Managerów hoteli i kierowników działów**, dążących do poprawy komunikacji międzydziałowej, wdrożenia standardów obsługi oraz efektywnego delegowania zadań.
- **Szefów Kuchni i Managerów Gastronomii**, odpowiedzialnych za budowanie rentownych kart menu, kontrolę kosztów surowca (Food Cost) oraz budżetowanie eventów.
- **Osoby odpowiedzialne za sprzedaż i marketing**, które chcą profesjonalnie kalkulować oferty handlowe, pakiety pobytowe oraz zarządzać polityką cenową obiektu.

Minimalna liczba uczestników

8

Maksymalna liczba uczestników

23

Data zakończenia rekrutacji

16-11-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

40

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 w zakresie kompleksowego zarządzania obiektem hotelowym oraz optymalizacji rentowności gastronomii. Uczestnik nauczy się projektować strukturę organizacyjną, zarządzać zespołem wielopokoleniowym oraz wdrażać standardy operacyjne. Program obejmuje zaawansowane narzędzia kontroli kosztów (Food Cost, Beverage Cost), inżynierię menu oraz kalkulację eventów, co pozwoli na skuteczną redukcję strat i maksymalizację zysku całego przedsiębiorstwa.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik organizuje strukturę i procesy pracy w obiekcie hotelowym.	projektuje schemat organizacyjny i mapę komunikacji międzydziałowej	Test teoretyczny
	wdraża standardy pracy dla działów recepcji i housekeepingu	Test teoretyczny
	planuje system odpraw i delegowania zadań w zespole	Test teoretyczny
	dobiera styl komunikacji do potrzeb pokoleń X, Y, Z	Test teoretyczny
Zarządza zespołem pracowników w branży hotelarskiej.	stosuje techniki motywowania personelu do kontroli kosztów i oszczędności	Test teoretyczny
	buduje autorytet liderek poprzez model 4 etapów komunikacji	Test teoretyczny
Analizuje wskaźniki ekonomiczne i budżet obiektu.	oblicza próg rentowności (Break-even point) i koszty operacyjne	Test teoretyczny
	tworzy budżet hotelowy z podziałem na koszty personelu i surowca	Test teoretyczny
	interpretuje dywersyfikację przychodów w oparciu o zasadę Pareto	Test teoretyczny
Projektuje procesy sprzedaży i obsługi Gości hotelowych.	planuje pakiety specjalne, kampanie up-sellingowe i cross-sellingowe	Test teoretyczny
	stosuje procedury rozwiązywania reklamacji i budowania relacji	Test teoretyczny
	identyfikuje przewagi konkurencyjne obiektu na rynku lokalnym	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kontroluje rentowność operacyjną gastronomii (Food Cost).	oblicza i monitoruje wskaźniki Food Cost oraz Beverage Cost	Test teoretyczny
	tworzy receptury uwzględniające redukcję strat produkcyjnych	Test teoretyczny
	planuje inwentaryzację i kontrolę zapasów magazynowych	Test teoretyczny
Konstruuje rentowne menu w oparciu o menu engineering.	stosuje techniki psychologii sprzedaży w karcie dań	Test teoretyczny
	identyfikuje produkty najbardziej rentowne i nierentowne	Test teoretyczny
	kształtuje ceny sprzedaży z uwzględnieniem kosztów stałych i zmiennych	Test teoretyczny
Kalkuluje koszty i zysk z organizacji eventów.	oblicza food cost i koszty pracy przy imprezach okolicznościowych	Test teoretyczny
	projektuje oferty handlowe i kalendarz sprzedaży wydarzeń	Test teoretyczny
	rozlicza budżety promocji i efektywność ofert eventowych	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?

Program

STRATEGICZNE ZARZĄDZANIE OBIEKTEM I RENTOWNOŚCIĄ GASTRONOMII (Pakiet: Manager Hotelu + Rentowność w Praktyce - Food Cost, Menu i Eventy)

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.

BLOK 1 - 23-25 LISTOPADA 2026 - SZKOLENIE MANAGER HOTELU

DZIEŃ 1 / 23.11.2026 / 09:00 - 17:00 / 8h

- Manager hotelu – rola i opis stanowiska – podstawowe funkcje zarządzania hotelem
- Audyt zarządzania i organizacji pracy.
- Układamy hotel od nowa – hierarchia i schemat organizacji.
- Mapa komunikacji międzydziałowej i odpowiedzialności w zespole.
- Cele i zadania poszczególnych działów.
- Zarządzanie pokoleniami X, Y, Z – różnice pokoleniowe a styl pracy.
- Odprawy dzienne, tygodniowe, miesięczne i kwartalne.
- Standaryzacja pracy poszczególnych działów.
- Budowanie świadomości pracowników a wizerunek marki.
- „Pracownicy zatrudniają się w firmie, a odchodzą od managerów” – czyli sztuka budowania autorytetu w zespole.
- 4 etapy prawidłowej komunikacji w zespole jako element budowania autorytetu.
- Jak delegować zadania, by zbudować zaangażowanie i poczucie odpowiedzialności.
- Motywowanie pracowników – Case Study.

DZIEŃ 2 / 24.11.2026 / 09:00 - 17:00 / 8h

- Badanie poziomu konkurencyjności rynkowej.
- Tworzenie planu działania w oparciu o odpowiednie grupy docelowe.
- Drzewo przychodów obiektu hotelowego.
- Zarządzanie sprzedażą wpływające na zysk firmy.
- Rodzaje niezbędnych ofert handlowych w obiekcie.
- Kalkulacja kosztów personelu.
- Określenie kosztów operacyjnych.
- Kontrola kosztów – motywowanie do oszczędności.
- Analiza kosztów i ocena rentowności obiektu.
- Break-even point, czyli ile musisz zarobić, aby pokryć koszty.
- Dywersyfikacja przychodu obiektu a zasada Pareto 80/20.
- Tworzenie budżetu hotelowego.
- Rozliczenie miesięczne w hotelu: podział na koszty personelu, operacyjne i surowca.
- Food Cost i Beverage Cost.
- Platformy pośredniczące w sprzedaży – plusy i minusy.

DZIEŃ 3 / 25.11.2026 / 09:00 - 17:00 / 8h

- Formy wyróżnienia się na rynku hotelarskim.
- Kryteria, zastosowanie i rola segmentacji Gości.
- Samodzielny audyt Twojego obiektu – warsztaty.
- Wizytówka hotelu – profesjonalny recepcjonista.
- Sprzedaż pakietowa, cross-selling i up-selling.
- Ujednolicenie meldowania i wymeldowania Gości.
- Budowanie relacji jako najskuteczniejsze narzędzie sprzedaży.
- Reklamacje i procedura ich rozwiązywania.
- Rola housekeepingu w budowaniu jakości.

- Standaryzacja pracy housekeepingu i jego rola w wewnętrznej komunikacji.
- Spa i rekreacja w hotelu.
- Planowanie kalendarza wydarzeń, promocji i pakietów specjalnych.
- Ankieta oczekiwań jako narzędzie budowania wizerunku.
- Prawidłowa kalkulacja ofert handlowych – tworzenie pakietów.
- Wewnętrzny test wiedzy.

PRZERWA WDROŻENIOWA

BLOK 2 - 14-15 GRUDNIA 2026 - SZKOLENIE RENTOWNOŚĆ W PRAKTYCE - FOOD COST, MENU I EVENTY

DZIEŃ 4 / 14.12.2026 / 09:00 - 17:00 / 8h

- Rola managera, właściciela i szefa kuchni w zarządzaniu kosztami
- Podstawy Food Cost i Beverage Cost - obliczanie i monitorowanie kluczowych wydatków
- Koszty stałe i zmienne - jak je analizować i kontrolować
- Prawidłowa inwentaryzacja i kontrola zapasów
- Tworzenie receptur i redukcja strat produkcyjnych
- Standaryzacja pracy w kuchni - efektywność i kontrola kosztów
- Budowanie rentownego menu
- Kształtowanie cen i menu engineering
- Psychologia sprzedaży w karcie dań
- Wybór dań najbardziej rentownych
- Analiza rentowności lokalu i menu - praktyczne narzędzia do bieżącej kontroli

DZIEŃ 5 / 15.12.2026 / 09:00 - 17:00 / 8h

- Analiza kosztów lokalu i minimalny/oczekiwany obrót
- Kalkulacja surowca i food cost dla eventów
- Koszty pracy i koszty operacyjne przy imprezach
- Identyfikacja produktów rentownych i nierentownych
- Redukcja strat produkcyjnych w eventach
- Ustalanie cen sprzedaży imprez i promocji
- Tworzenie ofert handlowych i kalendarza sprzedaży
- Budżetowanie i rozliczanie promocji
- Podsumowanie dwudniowego szkolenia - integracja Food Cost, menu i eventów w jednym narzędziu zarządczym
- 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	6 031,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 903,25 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,78 PLN
Koszt osobogodziny netto	122,58 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

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 Hotelu i Akademia PRO.

Jej szkolenia wyróżnia autentyczność, skuteczność narzędzi i wysoki poziom zaangażowania uczestników.

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

Sandra Sass

Specjalizacja: Hotelarstwo

Prowadzi szkolenia: Manager Hotelu, Zarządzanie Kosztami Hotelu.

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@agastronomii.pl

Telefon (+48) 571 515 558