



## EFEKTYWNY MANAGER I STRATEGIA ZYSKU: OPERACJE, KOSZTY I EVENTY (Pakiet: Manager Gastronomii + Rentowność w Praktyce)

Numer usługi 2026/04/27/170161/3515736

6 783,00 PLN brutto  
 5 514,63 PLN netto  
 121,13 PLN brutto/h  
 98,48 PLN netto/h  
 214,81 PLN cena rynkowa ⓘ

Akademia

Gastronomii EDYTA

OKROJ-

WIERZBICKA

★★★★★ 4,9 / 5

12 ocen

📍 Sopot

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 56:00 h

📅 19.10.2026 do 15.12.2026

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Inne / Gastronomia

**Grupa docelowa usługi**

Szkolenie skierowane jest do obecnych oraz przyszłych managerów lokali gastronomicznych, właścicieli restauracji oraz osób pełniących funkcje zarządcze w branży HoReCa. Program dedykowany jest osobom, które:

- **Chcą zarządzać operacyjnie lokalem**, budować standardy pracy kuchni i sali oraz prowadzić skuteczną rekrutację i motywowanie zespołów.
- **Dążą do pełnej kontroli finansowej**, poprzez naukę kalkulacji Food Cost i Beverage Cost, analizę kosztów operacyjnych oraz inwentaryzację.
- **Odpowiadają za sprzedaż i marketing**, chcąc opanować techniki menu engineeringu, psychologię sprzedaży w karcie dań oraz profesjonalną organizację i budżetowanie eventów.
- **Zajmują się kwestiami formalno-prawnymi**, takimi jak audyt dokumentacji HACCP/GHP/GMP, przygotowanie do kontroli sanitarnych (Sanepid) oraz zarządzanie koncesjami.

**Minimalna liczba uczestników**

8

**Maksymalna liczba uczestników**

23

**Data zakończenia rekrutacji**

12-10-2026

**Forma prowadzenia usługi**

stacjonarna

**Liczba godzin usługi**

56

**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 zarządczych i finansowych w gastronomii. Uczestnik nabeździe umiejętności z zakresu organizacji pracy, zarządzania personelem oraz wdrażania standardów obsługi. Program uczy zaawansowanych technik kontroli rentowności (Food Cost, Menu Engineering), budżetowania eventów oraz poruszania się w przepisach prawnych i sanitarnych. Pozwoli to na skuteczną optymalizację kosztów, wzrost sprzedaży sugerowanej oraz budowę trwałej zyskowności przedsiębiorstwa.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik organizuje struktury i standardy pracy w gastronomii	projektuje hierarchię i schemat organizacji lokalu	Test teoretyczny
	wdraża standaryzację pracy działów kuchni, baru i sali	Test teoretyczny
	prowadzi proces rekrutacji i szkolenia nowych pracowników	Test teoretyczny
	kalkuluje ceny sprzedaży i marżę produktów	Test teoretyczny
Zarządza sprzedażą i marketingiem lokalu (Menu Engineering).	stosuje triki sprzedażowe i ekspozycję produktów rentownych w menu	Test teoretyczny
	wdraża techniki up-sellingu i cross-sellingu w pracy personelu	Test teoretyczny
Zapewnia zgodność działania lokalu z wymogami prawnymi i sanitarnymi.	przygotowuje lokal do kontroli HŻŻ i postępowań administracyjnych	Test teoretyczny
	zarządza dokumentacją GHP/GMP/HACCP oraz listą alergenów	Test teoretyczny
	wskazuje wymogi dotyczące koncesji i sprzedaży wyrobów własnych	Test teoretyczny
Kalkuluje i monitoruje wskaźniki rentowności (Food Cost).	oblicza teoretyczny i rzeczywisty Food Cost oraz Beverage Cost	Test teoretyczny
	przeprowadza inwentaryzację i analizę odchyień od receptur	Test teoretyczny
	identyfikuje źródła strat produkcyjnych i wdraża metody ich redukcji	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje i budżetuje wydarzenia okolicznościowe (Eventy).	tworzy indywidualne oferty handlowe i kosztorysy eventów	Test teoretyczny
	projektuje agendy dla personelu oraz umowy ze zleceniodawcami	Test teoretyczny
	rozlicza rentowność surowca i koszty pracy przy imprezach	Test teoretyczny
Zarządza zespołem i komunikacją wewnętrzną.	stosuje mechanizmy budowania autorytetu managera	Test teoretyczny
	prowadzi trudne rozmowy motywacyjne i korygujące	Test teoretyczny
	deleguje zadania w celu budowania poczucia odpowiedzialności	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

**EFEKTYWNY MANAGER I STRATEGIA ZYSKU: OPERACJE, KOSZTY I EVENTY (Pakiet: Manager Gastronomii + Rentowność w Praktyce)**

**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 1 - 19-23 PAŹDZIERNIKA 2026 - SZKOLENIE MANAGER GASTRONOMII**

### **DZIEŃ 1 / 19.10.2026 / 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 2 / 20.10.2026 / 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 3 / 21.10.2026 / 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 4 / 22.10.2026 / 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 5 / 23.10.2026 / 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 WDROŻENIOWA**

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

#### **DZIEŃ 6 / 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 7 / 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 pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	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	6 783,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 514,63 PLN
Koszt osobogodziny brutto	121,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	98,48 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 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](mailto:biuro@agastronomii.pl)

**Telefon** (+48) 571 515 558