



Akademia
Gastronomii EDYTA
OKROJ-
WIERZBICKA

★★★★★ 4,9 / 5

12 ocen

KOMPLEKSOWY KURS OBSŁUGI GOŚCIA: PROFESJONALNY KELNER ORAZ BARMAN Z ELEMENTAMI MIKSOLOGII I SPRZEDAŻY SUGESTYWNEJ (Pakiet: Szkolenie Kelnerskie + Szkolenie Barmańskie)

Numer usługi 2026/04/28/170161/3518830

📍 Sopot

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 35:00 h

📅 03.11.2026 do 11.12.2026

5 655,00 PLN brutto

4 597,56 PLN netto

161,57 PLN brutto/h

131,36 PLN netto/h

214,81 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Gastronomia

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób pracujących lub planujących podjąć pracę w sektorze HoReCa, w szczególności na stanowiskach kelnera, barmana lub pracownika obsługi sali. Program dedykowany jest osobom, które:

- Odpowiadają za bezpośredni kontakt z gościem i chcą opanować najwyższe standardy serwisu oraz psychologię obsługi.
- Chcą nabyć lub rozwinąć praktyczne umiejętności barmańskie, z zakresu miksologii, alkoholoznawstwa oraz profesjonalnego przygotowywania koktajli.
- Dążą do zwiększenia rentowności lokalu poprzez opanowanie technik sprzedaży sugestywnej, cross-sellingu i up-sellingu.
- Planują rozwój zawodowy w restauracjach, hotelach, barach oraz obiektach eventowych na terenie województwa pomorskiego.

Minimalna liczba uczestników

8

Maksymalna liczba uczestników

23

Data zakończenia rekrutacji

27-10-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

35

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 przygotowanie uczestnika do kompleksowej i profesjonalnej obsługi gościa w lokalu gastronomicznym zarówno na sali, jak i przy barze. Program łączy kompetencje kelnerskie (standardy serwisu, techniki sprzedaży, budowanie relacji) z wiedzą barmańską (miksologia, techniki pracy, alkoholoznawstwo). Uczestnik nauczy się kreować pozytywne doświadczenia gości, profesjonalnie serwować potrawy i napoje mieszane oraz optymalizować zyski lokalu dzięki technikom sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje standardy profesjonalnej obsługi kelnerskiej i techniki sprzedaży.	stosuje metody obsługi (niemiecka, francuska, angielska, rosyjska)	Test teoretyczny
	wdraża techniki sprzedaży sugestywnej (cross-selling, up-selling)	Test teoretyczny
	przygotowuje salę konsumencką i nakrycia specjalne	Test teoretyczny
	identyfikuje typy gości i dostosowuje komunikację	Test teoretyczny
Buduje profesjonalne relacje i zarządza kontaktem z gościem.	stosuje asertywne techniki reakcji na obiekcje i trudne sytuacje	Test teoretyczny
	kontroluje komunikację niewerbalną i werbalną w procesie obsługi	Test teoretyczny
Przygotowuje i serwuje napoje mieszane zgodnie ze sztuką barmańską.	wykorzystuje profesjonalny sprzęt i techniki miksowania	Obserwacja w warunkach symulowanych
	stosuje metodę "free pouring" i zasady balansu smaku	Obserwacja w warunkach symulowanych
	przygotowuje klasyczne koktajle oraz autorskie receptury	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zarządza stanowiskiem pracy barmana i kontroluje koszty.	organizuje ergonomiczne stanowisko pracy barmana	Test teoretyczny
	oblicza receptury oraz identyfikuje straty w produkcji (beverage cost)	Test teoretyczny
	dobiera odpowiednie szkło i techniki dekoracji (garnish)	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

KOMPLEKSOWY KURS OBSŁUGI GOŚCIA: PROFESJONALNY KELNER ORAZ BARMAN Z ELEMENTAMI MIKSOLOGII I SPRZEDAŻY SUGESTYWNEJ

(Pakiet: Szkolenie Kelnerskie + Szkolenie Barmańskie)

TRYB REALIZACJI I CZAS TRWANIA: szkolenia prowadzone jest w trybie godzin zegarowych (60 minut). Łączny czas trwania: **35 godzin** (5 dni po 7 godzin). Podział godzin: **14h moduł kelnerski + 21h moduł barmański**. Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

BLOK 1 - 03-04 LISTOPADA 2026 - SZKOLENIE KELNERSKIE

DZIEŃ 1 / 03.11.2026 / 09:00 - 16:00 / 7h

- Predyspozycje zawodowe i cechy osobowościowe kelnera
- Prezencja kelnera
- Przygotowanie sali konsumenckiej do obsługi Gości
- Systemy obsługi kelnerskiej
- Metody obsługi (niemiecka, francuska, angielska, rosyjska)
- Ogólne zasady obsługi Gości
- Wspólne tworzenie standardu obsługi – powitanie, wskazanie miejsca, przyjmowanie zamówienia, serwowanie potraw i napojów, realizacja rachunku, pożegnanie Gości
- Sprzedaż sugestywna – skuteczne sposoby powiększania rachunku
- Sposoby postępowania z różnymi Gośćmi
- Najważniejsze reguły i zasady profesjonalnej obsługi Gości
- Rola i znaczenie odkrywania, zaspokajania i przekraczania oczekiwań Gości
- Budowanie pozytywnych relacji w kontakcie z Gościem
- Nastawienie – fundament pozytywnych relacji
- Budowanie rachunku – sprzedaż sugerowana
- Cross selling i up selling dla obsługi kelnerskiej
- Nakrycia specjalne podczas imprez okolicznościowych
- Techniki obsługi Gości podczas spotkań zorganizowanych
- Prawidłowe ustawianie bufetu i eksponowanie potraw
- Ćwiczenia praktyczne

DZIEŃ 1 / 04.11.2026 / 09:00 - 16:00 / 7h

- Najważniejsze reguły i zasady profesjonalnej obsługi Gościa
- Budowanie pozytywnych relacji w kontakcie z Gośćmi
- Nastawienie – fundament pozytywnych relacji
- Co pożądane, a co niedozwolone w kontaktach z Gośćmi?
- Psychologia obsługi Gościa
- Typologia „trudnych Gości”
- Sposoby postępowania z różnymi Gośćmi
- Zwroty pro i anty sprzedażowe
- Metody prezentacji produktu
- Nawiązanie kontaktu (subiektywizm oceniania innych, dostrajanie, kontrola komunikacji niewerbalnej, budowanie relacji)
- Identyfikacja typu, sytuacji i dążeń Gościa (techniki zadawania pytań, trafna ocena innych, kontrola komunikacji werbalnej, aktywne słuchanie, przeciwdziałanie błędom
- w komunikacji).
- Prezentacja rozwiązania (mocna prezentacja, budowanie argumentacji handlowej i cenowej, przekonywanie)
- Reakcja na obiekcje (kontrola emocji, kontrola komunikacji niewerbalnej, asertywne komunikowanie się, techniki wywierania wpływu, negocjacje cenowe)
- Zamknięcie kontaktu (techniki „zamknięcia”, reakcja na manipulację, budowanie relacji, techniki wywierania wpływu
- Wdrożenie rozwiązań
- Skuteczne techniki finalizacji

PRZERWA WDROŻENIOWA

BLOK 2 - 09-11 GRUDNIA 2026 - SZKOLENIE KELNERSKIE

DZIEŃ 3 / 09.12.2026 / 10:00 - 17:00 / 7h

- Wprowadzenie do świata barmańskiego i historia miksologii
- Zakres obowiązków oraz cechy osobowościowe barmana
- Typy barów, specyfika ich pracy i obsługi
- Terminologia, funkcjonowanie i zastosowanie sprzętu barmańskiego
- Techniki degustacji alkoholi, odbiór smaków i odkrywanie różnic
- Alkoholoznawstwo – rodzaje alkoholi, metody produkcji, degustacja
- Przygotowanie stanowiska pracy na barze
- Organizacja i ergonomia pracy barmana
- Techniki miksowania i ich zastosowanie
- Rodzaje szkła, nazewnictwo, zastosowanie
- Free pouring – nalewanie odpowiednich porcji alkoholu „z ręki”
- Ćwiczenia i degustacja

DZIEŃ 4 / 10.12.2026 / 10:00 - 17:00 / 7h

- Zasady komponowania napojów mieszanych z wykorzystaniem: wódka czysta, wódki gatunkowe, gin, brandy, koniak, likiery, bittersy, whisky, rum, cachaça, tequila, mezcal, wino musujące, wermuty
- Degustacja alkoholi klasycznych
- Praktyczne przygotowanie klasycznych koktajli oraz ich degustacja
- Homemade – produkcja domowych półproduktów
- Bittersy i aromatyzacja – osiągnięcie balansu
- Dekoracje (garnish) oraz sztuka prezentacji koktajli
- Ćwiczenia i degustacja

DZIEŃ 5 / 11.12.2026 / 10:00 - 17:00 / 7h

- Podstawy wiedzy o winie – produkcja, szczepy, temperatura serwowania
- Degustacja alkoholi nietypowych
- Tworzenie autorskich koktajli – ćwiczenia
- Beverage cost i kształtowanie cen sprzedaży
- Zasady prawidłowej inwentaryzacji
- Podstawy tworzenia receptury barmańskiej
- Receptura, a straty w produkcji
- Identyfikacja i przeciwdziałanie stratom
- Najnowsze trendy w barmaństwie
- Lód i jego znaczenie w koktajlach
- Pozwolenie na sprzedaż alkoholi – koncesja
- Ćwiczenia i degustacja

- Test wiedzy

WALIDACJA EFEKTÓW UCZENIA SIĘ:

Metody walidacji: Usługa kończy się weryfikacją nabytych kompetencji, która składa się z dwóch etapów:

1. **Test teoretyczny** – sprawdzający wiedzę z zakresu standardów obsługi, typologii gościa, alkoholoznawstwa oraz kalkulacji kosztów.
2. **Obserwacja w warunkach stymulowanych (zadanie praktyczne)** – sprawdzająca umiejętności z zakresu technik miksowania koktajli i organizacji pracy za barem.

Forma walidacji:

- **Etap teoretyczny:** Test pisemny zawierający pytania zamknięte i otwarte (czas trwania: 30 minut).
- **Etap praktyczny:** Wykonanie przez uczestnika wskazanych przez trenera zadań (np. przygotowanie wybranego koktajlu z wykorzystaniem techniki free pouring), oceniane według karty obserwacji.

Organizacja walidacji:

- Walidacja odbywa się ostatniego dnia szkolenia w sali szkoleniowej, w której prowadzona była usługa.
- Test teoretyczny realizowany jest w formie pracy samodzielnej bez pomocy materiałów dydaktycznych.
- Do walidacji praktycznej wykorzystywany jest profesjonalny sprzęt barmański używany podczas szkolenia.
- Łączny czas walidacji (teoria + praktyka) jest dostosowany do liczebności grupy, tak aby każdy uczestnik mógł samodzielnie zaprezentować nabyte umiejętności.

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	5 655,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 597,56 PLN
Koszt osobogodziny brutto	161,57 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Martyna Baran

Specjalizacja:

Zarządzanie obiektami weselnymi

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

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

Adam Dąbrówka

Specjalizacja: Barmaństwo. Prowadzi szkolenia: Barmańskie, Tworzenie Karty Koktajli.

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 kompletny, profesjonalny pakiet materiałów szkoleniowych w formie drukowanej, opracowany przez ekspertów Akademii Gastronomii. Materiały są dostosowane do realiów pracy w branży HoReCa i stanowią kompendium wiedzy niezbędne do samodzielnego wdrażania rozwiązań po zakończeniu usługi.

W skład pakietu materiałów wchodzi:

- **Moduł Kelnerski:** skrypt zawierający standardy profesjonalnej obsługi, zasady serwisu, psychologię kontaktu z gościem oraz szablony zwrotów pro-sprzedażowych (up-selling i cross-selling).
- **Moduł Barmański:** opracowanie teoretyczne z zakresu alkoholoznawstwa, miksologii, organizacji ergonomicznego stanowiska pracy oraz zasad inwentaryzacji.
- **Książka Receptur:** zbiór receptur klasycznych i autorskich koktajli wraz ze wskazówkami dotyczącymi doboru szkła i dekoracji (garnish).
- **Narzędzia Managerskie:** wzory kart kalkulacyjnych do obliczania *beverage cost* oraz identyfikacji strat w produkcji.
- **Materiały warsztatowe:** ćwiczenia koncepcyjne, miejsce na notatki oraz szablony do analizy przypadków (case studies).

Wszystkie materiały zostaną przekazane uczestnikom w dniu rozpoczęcia szkolenia i przechodzą na ich własność.

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

Szkolenie odbędzie się w siedzibie Akademii Gastronomii przy ul. Władysława Broniewskiego 10 w Sopocie. Sala szkoleniowa zlokalizowana jest na parterze budynku i przystosowana do komfortowej realizacji zajęć teoretycznych oraz praktycznych. Przestrzeń wyposażona jest w profesjonalne stanowiska barowe oraz niezbędny sprzęt i akcesoria barmańskie umożliwiające realizację części praktycznej szkolenia.

Na miejscu zapewniamy materiały szkoleniowe, dostęp do kawy, herbaty, wody, lunch oraz słodkie i słone przekąski. W pobliżu znajdują się miejsca parkingowe oraz dogodny dojazd komunikacją miejską.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Kurt

E-mail biuro@agastromii.pl

Telefon (+48) 780 760 240