



Fundacja Polski  
Instytut Wsparcia  
Zawodowego

★★★★★ 5,0 / 5

886 ocen

## Zarządzanie pracą restauracji - szkolenie kończące się egzaminem

Numer usługi 2026/05/04/160998/3536269

- 📍 Rzeszów
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 40:00 h
- 📅 03.11.2026 do 27.11.2026

5 800,00 PLN brutto

5 800,00 PLN netto

145,00 PLN brutto/h

145,00 PLN netto/h

214,81 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Inne / Gastronomia

### Grupa docelowa usługi

Sugerowane grupy docelowe:

- absolwenci szkół ponadgimnazjalnych o profilu gastronomicznym,
- absolwenci szkół ponadgimnazjalnych o profilu hotelarskim,
- absolwenci szkół ponadgimnazjalnych o profilu turystycznym,
- absolwenci liceów ogólnokształcących,
- studenci wyższych uczelni o profilu zarządzanie,
- studenci wyższych uczelni o profilu marketing,
- studenci wyższych uczelni o profilu gastronomicznym,
- studenci wyższych uczelni o profilu turystycznym,
- osoby posiadające kompetencje niepotwierdzone formalnymi kwalifikacjami,
- osoby pragnące się przekwalifikować,
- osoby prowadzące działalność gospodarczą o profilu gastronomicznym, hotelarskim itp.,
- osoby prowadzące agroturystykę,
- nauczyciele przedmiotów zawodowych o profilach: marketing, zarządzanie, gastronomia, hotelarstwo, obsługa gości.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

16

<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	02-11-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	40
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa „Zarządzanie pracą restauracji” potwierdza przygotowanie do samodzielnego planowania pracy restauracji, w tym imprez oraz tworzenia i zarządzania ofertą restauracji. Usługa przygotowuje do zarządzania personelem restauracji, rekrutowania pracowników, tworzenia systemu motywacyjnego dla pracowników, delegowania zadań i rozliczania pracowników z ich wykonania, organizowania i koordynowania ich pracy.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Promuje restaurację wśród grupy docelowej.</p> <p>Zarządza ofertą restauracji. Omawia zagadnienia sprzedażowo-marketingowe ważne w pracy w restauracji. Obsługuje specjalistyczne oprogramowanie w restauracji. Planuje pracę restauracji. Charakteryzuje zasady bezpieczeństwa i higieny pracy obowiązującej w gastronomii.</p>	<p>a. omawia różne sposoby promowania restauracji</p> <p>b. przygotowuje informacje promujące restaurację w mediach społecznościowych (posty, wybór zdjęć i filmów) oraz omawia zasady monitorowania trafności ich doboru</p> <p>c. wymienia możliwe sposoby zachęcania gości do ponownego przyścia do restauracji</p>	<p>Test teoretyczny</p>
		<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>a. przygotowuje i omawia ofertę imprez w restauracji z uwzględnieniem atrakcyjnej formy serwisu</p> <p>b. tworzy schemat oferty i karty prezentującej menu restauracji</p> <p>c. przygotowuje opis pozycji zawartych w karcie menu dla pracowników sali</p> <p>d. omawia strategię cenową przy budowaniu karty menu</p> <p>e. omawia rolę wizerunku personelu jako części oferty i charakteru restauracji lub wydarzenia</p> <p>f. omawia bieżące trendy w gastronomii</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>a. omawia techniki negocjacji (w tym technikę win-win) lub sprzedaży w kontekście długofalowych relacji z klientami, gośćmi i kontrahentami restauracji</p> <p>b. omawia sposoby aktywnego poszukiwania klientów biznesowych/grupowych restauracji</p> <p>c. omawia sposoby budowania lojalności klientów biznesowych i gości indywidualnych restauracji</p> <p>d. omawia sposoby pozyskiwania informacji na temat potrzeb rynku w obszarze działania.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>a. rozlicza sprzedaż restauracji</p> <p>b. sprawdza stany magazynowe</p> <p>c. przygotowuje zamówienia towarów, wyposażenia i usług</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
	<p>a. omawia zakres obowiązków menagera restauracji</p> <p>b. omawia płaszczyzny współpracy z szefem kuchni</p> <p>c. przedstawia biznes plan restauracji (w tym między innymi: konkurencję, koszty, personel, analizę ryzyka i dochodowości)</p> <p>d. przedstawia i omawia rozwiązania sytuacji niestandardowych w pracy restauracji</p> <p>e. przygotowuje ofertę sprzedażową krótko i długoterminową dla restauracji</p> <p>f. analizuje koszty i przychody (okres do okresu) restauracji i planuje działania podnoszące rentowność firmy</p> <p>g. planuje czas pracy pracowników, uwzględniając rezerwacje, organizację imprez itp</p> <p>h. tworzy i wypełnia formularz z planowania imprezy (karta zlecenia przyjęcia)</p> <p>i. tworzy wzór umowy z kontrahentem</p> <p>j. przydziela zadania pracownikom adekwatnie do obszaru pracy i rozlicza pracowników z ich wykonania</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>a. wymienia regulacje w zakresie prawa żywnościowego dotyczące gastronomii</p> <p>b. opisuje rozwiązania techniczne i organizacyjne mające na celu zapewnienie bezpieczeństwa osobom przebywającym w obiektach gastronomicznych</p> <p>c. opisuje zasady higieny obowiązujące pracowników restauracji</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> <p>Test teoretyczny</p>
		<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Stosuje metody obsługi gości.            Posługuje się językiem branżowym.            Przedstawia ofertę karty dań i napojów.            Przekazuje pracownikom zasady budowania relacji z gośćmi.</p>	<p>a. omawia typy przyjęć zasiadanych i na stojąco, organizowanych w restauracji i poza nią</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>b. stosuje metody serwisu - francuską, rosyjską, niemiecką, angielską</p> <p>c. dobiera odpowiednie nakrycie stołowe (bielizna stołowa, zastawa) do oferty menu na przyjęciach organizowanych w restauracji i poza nią</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>a. stosuje formuły powitania i pożegnania gości zgodnie z zasadami savoir-vivre</p> <p>b. formułuje wypowiedź polecającą gościom dania (upselling - maksymalizacja zysku)</p> <p>c. formułuje wypowiedzi potrzebne do podtrzymania relacji z gościem w trakcie posiłku z użyciem zasad savoir-vivre</p> <p>d. formułuje wypowiedź towarzyszącą podaniu gościom rachunku</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>a. na podstawie autorskiej karty menu lub dobrowolnie wybranej z zestawu kart przygotowanych przez komisję egzaminacyjną - przedstawia gościom nazwy dań, sposób ich przygotowania z uwzględnieniem ich preferencji i ewentualnych przeciwwskazań zdrowotnych</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>b. wymienia rodzaje napojów gorących</p> <p>c. wymienia alkohole mocne</p> <p>d. wymienia metody tworzenia napojów mieszanych</p> <p>e. omawia podstawowe zasady doboru win do dań z uwzględnieniem oferty w karcie dań</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
	<p>a. omawia ideę gościnności połączonej z tradycją i przedstawia zasady wdrażania ich w praktyce</p> <p>b. prezentuje zasady savoir-vivre ważne w pracy w restauracji</p> <p>c. określa zasady obsługi gości VIP</p> <p>d. omawia zasady protokołu dyplomatycznego w gastronomii</p> <p>e. omawia różnice kulturowe w obsłudze gościa</p> <p>f. omawia zasady etyki zawodowej w pracy w restauracji, w tym zasadę zachowania dyskrecji, poufności, tajemnicy zawodowej</p> <p>g. omawia sposoby reagowania w sytuacjach nietypowych (np.: nietypowe zamówienia, goście z alergiami, obsługa gości z ograniczeniami sprawności, goście przychodzący ze zwierzętami)</p> <p>h. przygotowuje listę postępowań i rozwiązań trudnych sytuacji w restauracji</p>	<p>Test teoretyczny</p> <hr/> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Rekrutuje pracowników. Sporządza indywidualne plany rozwoju zawodowego pracowników. Planuje system oceny i motywacji.</p>	<p>a. omawia sposoby sporządzania i możliwości wykorzystania opisu stanowiska pracy</p> <p>b. wymienia kryteria rekrutacji personelu restauracji z uwzględnieniem warunków wykonywanych zadań</p> <p>c. formułuje zakres obowiązków na poszczególnych stanowiskach pracy (np. starszego kelnera, kelnera i młodszego kelnera, barmana, sommeliera, baristy, hydrosommeliera)</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>d. omawia przepisy prawa pracy w kontekście obowiązków i praw pracowników oraz obowiązków i praw pracodawcy</p> <p>e. tworzy ofertę pracy na stanowiskach pracy (np. starszego kelnera, kelnera i młodszego kelnera, barmana, sommeliera, baristy, hydrosommeliera)</p> <p>f. przeprowadza wstępną weryfikację ofert kandydatów do pracy i uzasadnia swój wybór</p> <p>g. przeprowadza rozmowę rekrutacyjną</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>a. formułuje informację dla pracowników dotyczącą standardów w restauracji (np. dotyczącą zasad wizerunku pracownika restauracji, wizerunku sali i estetyki w restauracji, elementów obsługi kelnerskiej, zasad savoir-vivre)</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>b. wymienia kluczowe elementy indywidualnego planu rozwoju zawodowego pracowników i sposoby ich wykorzystywania</p> <p>c. opisuje podstawowe formy rozwoju zawodowego i ocenia ich efektywność</p> <p>d. ustala czas i kryteria oceny</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>a. omawia pozafinansowe sposoby motywowania pracowników</p> <p>b. omawia kryteria oceny pracowników</p> <p>c. prowadzi rozmowę motywacyjną z pracownikiem</p> <p>d. formułuje motywujący komunikat/przekaz do pracowników przed ważną imprezą/obsługą ważnych gości</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>e. omawia sposoby wyłaniania i zarządzania talentami pracowników</p> <p>f. opisuje sytuacje konfliktowe w zespole pracowniczym i przedstawia przykładowe rozwiązania</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje własny rozwój zawodowy. Omawia wizerunek i rolę menadżera restauracji.	a. tworzy plan samorozwoju na 2 lata b. wymienia źródła wiedzy branżowej c. omawia rolę staży zawodowych w pracy menadżera restauracji	Test teoretyczny
	a. omawia elementy profesjonalnego wizerunku menadżera restauracji b. charakteryzuje zadania, za które odpowiedzialny jest menadżer restauracji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	c. omawia zasady komunikacji menadżera restauracji z gośćmi d. omawia zasady współpracy z właścicielem restauracji	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych

## Kwalifikacje

### Kwalifikacje włączone do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji

<b>Kwalifikacje</b>	Zarządzanie pracą restauracji
<b>Kod kwalifikacji zarejestrowanej w ZRK</b>	12695
<b>Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację</b>	Agencja Promocji Pracy i Reklamy Wschód Grzegorz Górnik
<b>Nazwa Podmiotu certyfikującego</b>	Agencja Promocji Pracy i Reklamy Wschód Grzegorz Górnik

## Program

Ramowy program usługi

### I. Kierowanie pracą restauracji

#### 1. Promuje restaurację wśród grupy docelowej

- omawia różne sposoby promowania restauracji
- przygotowuje informacje promujące restaurację w mediach społecznościowych (posty, wybór zdjęć i filmów) oraz omawia zasady monitorowania trafności ich doboru
- wymienia możliwe sposoby zachęcania gości do ponownego przyścia do restauracji

#### 2. Zarządza ofertą restauracji

- przygotowuje i omawia ofertę imprez w restauracji z uwzględnieniem atrakcyjnej formy serwisu
- tworzy schemat oferty i karty prezentującej menu restauracji
- przygotowuje opis pozycji zawartych w karcie menu dla pracowników sali
- omawia strategię cenową przy budowaniu karty menu
- omawia rolę wizerunku personelu jako części oferty i charakteru restauracji lub wydarzenia

- omawia bieżące trendy w gastronomii

### 3. Omawia zagadnienia sprzedażowo-marketingowe ważne w pracy w restauracji

- omawia techniki negocjacji (w tym technikę win-win) lub sprzedaży w kontekście długofalowych relacji z klientami, gośćmi i kontrahentami restauracji
- omawia sposoby aktywnego poszukiwania klientów biznesowych/grupowych restauracji
- omawia sposoby budowania lojalności klientów biznesowych i gości indywidualnych restauracji
- omawia sposoby pozyskiwania informacji na temat potrzeb rynku w obszarze działania

### 4. Obsługuje specjalistyczne oprogramowanie w restauracji

- rozlicza sprzedaż restauracji
- sprawdza stany magazynowe
- przygotowuje zamówienia towarów, wyposażenia i usług

### 5. Planuje pracę restauracji

- omawia zakres obowiązków menagera restauracji
- omawia płaszczyzny współpracy z szefem kuchni
- przedstawia biznes plan restauracji (w tym między innymi: konkurencję, koszty, personel, analizę ryzyka i dochodowości)
- przedstawia i omawia rozwiązania sytuacji niestandardowych w pracy restauracji
- przygotowuje ofertę sprzedażową krótko i długoterminową dla restauracji
- analizuje koszty i przychody (okres do okresu) restauracji i planuje działania podnoszące rentowność firmy
- planuje czas pracy pracowników, uwzględniając rezerwacje, organizację imprez itp
- tworzy i wypełnia formularz z planowania imprezy (karta zlecenia przyjęcia)
- tworzy wzór umowy z kontrahentem
- przydziela zadania pracownikom adekwatnie do obszaru pracy i rozlicza pracowników z ich wykonania

### 6. Charakteryzuje zasady bezpieczeństwa i higieny pracy obowiązującej w gastronomii

- wymienia regulacje w zakresie prawa żywnościowego dotyczące gastronomii
- opisuje rozwiązania techniczne i organizacyjne mające na celu zapewnienie bezpieczeństwa osobom przebywającym w obiektach gastronomicznych
- opisuje zasady higieny obowiązujące pracowników restauracji

## II. Organizowanie obsługi gości

### 1. Stosuje metody obsługi gości

- omawia typy przyjęć zasiadanych i na stojąco, organizowanych w restauracji i poza nią
- stosuje metody serwisu - francuską, rosyjską, niemiecką, angielską
- dobiera odpowiednie nakrycie stołowe (bielizna stołowa, zastawa) do oferty menu na przyjęciach organizowanych w restauracji i poza nią

### 2. Posługuje się językiem branżowym

- stosuje formuły powitania i pożegnania gości zgodnie z zasadami savoir-vivre
- formułuje wypowiedź polecającą gościom dania (upselling - maksymalizacja zysku)
- formułuje wypowiedzi potrzebne do podtrzymania relacji z gośćmi w trakcie posiłku z użyciem zasad savoir-vivre
- formułuje wypowiedź towarzyszącą podaniu gościom rachunku

### 3. Przedstawia ofertę karty dań i napojów

- na podstawie autorskiej karty menu lub dobrowolnie wybranej z zestawu kart przygotowanych przez komisję egzaminacyjną - przedstawia gościom nazwy dań, sposób ich przygotowania z uwzględnieniem ich preferencji i ewentualnych przeciwwskazań zdrowotnych
- wymienia rodzaje napojów gorących
- wymienia alkohole mocne
- wymienia metody tworzenia napojów mieszanych
- omawia podstawowe zasady doboru win do dań z uwzględnieniem oferty w karcie dań

### 4. Przekazuje pracownikom zasady budowania relacji z gośćmi

- omawia ideę gościnności połączonej z tradycją i przedstawia zasady wdrażania ich w praktyce
- prezentuje zasady savoir-vivre ważne w pracy w restauracji
- określa zasady obsługi gości VIP
- omawia zasady protokołu dyplomatycznego w gastronomii

- omawia różnice kulturowe w obsłudze gościa
- omawia zasady etyki zawodowej w pracy w restauracji, w tym zasadę zachowania dyskrecji, poufności, tajemnicy zawodowej
- omawia sposoby reagowania w sytuacjach nietypowych (np.: nietypowe zamówienia, goście z alergiami, obsługa gości z ograniczeniami sprawności, goście przychodzący ze zwierzętami)
- przygotowuje listę postępowań i rozwiązań trudnych sytuacji w restauracji

### III. Zarządzanie personelem restauracji

#### 1. Rekrutuje pracowników

- omawia sposoby sporządzania i możliwości wykorzystania opisu stanowiska pracy
- wymienia kryteria rekrutacji personelu restauracji z uwzględnieniem warunków wykonywanych zadań
- formułuje zakres obowiązków na poszczególnych stanowiskach pracy (np. starszego kelnera, kelnera i młodszego kelnera, barmana, sommeliera, baristy, hydrosommeliera)
- omawia przepisy prawa pracy w kontekście obowiązków i praw pracowników oraz obowiązków i praw pracodawcy
- tworzy ofertę pracy na stanowiskach pracy (np. starszego kelnera, kelnera i młodszego kelnera, barmana, sommeliera, baristy, hydrosommeliera)
- przeprowadza wstępną weryfikację ofert kandydatów do pracy i uzasadnia swój wybór
- przeprowadza rozmowę rekrutacyjną

#### 2. Sporządza indywidualne plany rozwoju zawodowego pracowników

- formułuje informację dla pracowników dotyczącą standardów w restauracji (np. dotyczącą zasad wizerunku pracownika restauracji, wizerunku sali i estetyki w restauracji, elementów obsługi kelnerskiej, zasad savoir-vivre)
- wymienia kluczowe elementy indywidualnego planu rozwoju zawodowego pracowników i sposoby ich wykorzystywania
- opisuje podstawowe formy rozwoju zawodowego i ocenia ich efektywność
- ustala czas i kryteria oceny

#### 3. Planuje system oceny i motywacji

- omawia pozafinansowe sposoby motywowania pracowników
- omawia kryteria oceny pracowników
- prowadzi rozmowę motywacyjną z pracownikiem
- formułuje motywujący komunikat/przekaz do pracowników przed ważną imprezą/obsługą ważnych gości
- omawia sposoby wyłaniania i zarządzania talentami pracowników
- opisuje sytuacje konfliktowe w zespole pracowniczym i przedstawia przykładowe rozwiązania

### IV. Doskonalenie umiejętności zawodowych

#### 1. Planuje własny rozwój zawodowy

- tworzy plan samorozwoju na 2 lata
- wymienia źródła wiedzy branżowej
- omawia rolę staży zawodowych w pracy managera restauracji

#### 2. Omawia wizerunek i rolę menadżera restauracji

- omawia elementy profesjonalnego wizerunku managera restauracji
- charakteryzuje zadania, za które odpowiedzialny jest manager restauracji
- omawia zasady komunikacji managera restauracji z gośćmi
- omawia zasady współpracy z właścicielem restauracji

Szkolenie adresowane jest m.in. do:

- osób pracujących bądź pragnących w przyszłości pracować w karczmach, zajazdach oraz restauracjach samodzielnych lub też będących częścią kompleksów hotelowych,
- osób, które chciałyby lub prowadzą prowadzić własną działalność gospodarczą w zakresie gastronomii (po uzyskaniu dodatkowych kwalifikacji z zakresu prowadzenia rachunkowości, dokumentacji oraz elementów prawa)
- osób, które w przyszłości chciałyby zostać kierownikiem gastronomii lub dyrektorem restauracji w kompleksach hotelowych. W dalszej perspektywie może zajmować się szkoleniami personelu, doradztwem na rzecz podmiotów gastronomicznych.

Sugerowane grupy docelowe:

- absolwenci szkół ponadgimnazjalnych o profilu gastronomicznym,
- absolwenci szkół ponadgimnazjalnych o profilu hotelarskim,

- absolwenci szkół ponadgimnazjalnych o profilu turystycznym,
- absolwenci liceów ogólnokształcących,
- studenci wyższych uczelni o profilu zarządzanie,
- studenci wyższych uczelni o profilu marketing,
- studenci wyższych uczelni o profilu gastronomicznym,
- studenci wyższych uczelni o profilu turystycznym,
- osoby posiadające kompetencje niepotwierdzone formalnymi kwalifikacjami,
- osoby pragnące się przekwalifikować,
- osoby prowadzące działalność gospodarczą o profilu gastronomicznym, hotelarskim itp.,
- osoby prowadzące agroturystykę,
- nauczyciele przedmiotów zawodowych o profilach: marketing, zarządzanie, gastronomia, hotelarstwo, obsługa gości.

Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia usługi szkoleniowej:

a) minimalna liczba Uczestników: 5, maksymalna liczba Uczestników: 16

b) w ramach kursu / szkolenia każdy uczestnik ma zapewnione materiały / produkty do części praktycznej

Kurs realizowany będzie w formie warsztatowej, zakładającej aktywny udział Uczestników/Uczestniczek wraz z realizacją ćwiczeń praktycznych. Czas trwania usługi: 40 godzin dydaktycznych obejmuje: 20 godz. teoretycznych, 17 godz. praktycznych i 3 godziny przeznaczone na egzamin.

Obowiązkowe dla każdego uczestnika jest uczestnictwo w zajęciach (dopuszczalne jest 20% nieobecności). Po ukończeniu kursu / szkolenia (z absencją wynoszącą maksymalnie 20%) każdy z uczestników musi przystąpić do Certyfikowanego egzaminu / walidacji. Po zakończeniu usługi szkoleniowej zostanie przeprowadzona zewnętrzna walidacja oraz certyfikacja potwierdzająca nabycie kwalifikacji zawodowych o Kodzie 12695 w Zintegrowanym Rejestrze Kwalifikacji.

Proces walidacji przebiega dwuetapowo. W pierwszej części weryfikacji efektów uczenia się zastosowany jest test teoretyczny. W drugiej części stosowane są zadania praktyczne weryfikowane przy użyciu metody obserwacji – każdorazowo obserwacja połączona jest z rozmową z komisją (wywiad ustrukturyzowany)

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 800,00 PLN

<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	5 800,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	145,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	145,00 PLN
<b>W tym koszt walidacji brutto</b>	0,00 PLN
<b>W tym koszt walidacji netto</b>	0,00 PLN
<b>W tym koszt certyfikowania brutto</b>	450,00 PLN
<b>W tym koszt certyfikowania netto</b>	450,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają: notes, długopis, teczkę.

### Warunki uczestnictwa

Dana kwalifikacja nie ma założonych kryteriów uczestnictwa oraz wymaganych kwalifikacji poprzedzających udział w usłudze.

Nie jest wymagane wylegitymowanie się doświadczeniem.

### Informacje dodatkowe

W efekcie ukończenia kursu Uczestnicy uzyskają certyfikat (po uzyskaniu pozytywnego wyniku z walidacji) potwierdzający nabycie kwalifikacji zgodnej z Kodem kwalifikacji 112695 w ZRK.

W przypadku kursów dofinansowanych warunkiem uczestnictwa w kursie jest spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, do którego składane będą dokumenty o dofinansowanie usługi rozwojowej.

Usługa rozwojowa jest dostępna dla osób ze szczególnymi potrzebami, czyli tych osób, które ze względu na swoje cechy zewnętrzne lub wewnętrzne lub ze względu na okoliczności, w których się znajdują, muszą podjąć dodatkowe działania lub zastosować dodatkowe środki, w celu przezwyciężenia bariery, aby uczestniczyć w różnych sferach życia, na zasadzie równości z innymi osobami.

## Adres

ul. Stanisława Wyspiańskiego 2

35-111 Rzeszów

woj. podkarpackie

## Kontakt



**Zdzisław Sikora**

**E-mail** [fundacja@piwz.pl](mailto:fundacja@piwz.pl)

**Telefon** (+48) 726 826 040