



Szkolenie Manager Gastronomii

Numer usługi 2026/05/08/148235/3547044

2 777,00 PLN brutto

2 777,00 PLN netto

69,43 PLN brutto/h

69,43 PLN netto/h

214,81 PLN cena rynkowa ⓘ

Karolina Kolańska-
Sułkowska Twoje
Gastro

★★★★★ 4,7 / 5

47 ocen

📍 Poznań

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 40:00 h

📅 26.10.2026 do 30.10.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie jest dedykowane zarówno managerom jak i właścicielom, którzy chcą poszerzać swoje umiejętności zarządzania zespołem, oraz tym, którzy dopiero rozpoczynają swoją karierę na tym stanowisku. Szkolenie skierowane jest również do osób, które aspirują do objęcia managera gastronomii w przyszłości. Minimalne doświadczenie wymagane w gastronomii 2 - miesiące</p> <p>Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" i dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".</p>
Minimalna liczba uczestników	7
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	25-10-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
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 Manager Gastronomii jest przygotowanie uczestników do samodzielnego i skutecznego zarządzania lokalem gastronomicznym, zespołem pracowników oraz kosztami operacyjnymi, tak aby zapewnić sprawne i rentowne funkcjonowanie restauracji. Szkolenie rozwija praktyczne kompetencje managerskie niezbędne do podejmowania trafnych decyzji operacyjnych i biznesowych w codziennej pracy menedżera.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje zarządzanie personelem na podstawie modeli zarządzania Rekrutuje personel na wszystkie stanowiska restauracji Zarządza komunikacją i rozwiązuje konflikty	Rozróżnia metody zarządzania takie jak motywowanie, delegowanie, wyznaczanie celów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Szkoli kelnerów z zakresu sprzedaży, Tworzy narzędzia sprzedażowe	Organizuje konkursy pracownicze oraz wyznacza cele lokalu gastronomicznego długo i krótko terminowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Zapobiega kradzieżom w restauracji, Rozstrzyga reklamacje z gośćmi, Tworzy rentowne menu	Uświadamia zespół pracowników co grozi za kradzież, Świadomie analizuje konkurencję aby być bardziej skutecznym w działaniu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dbą o wszystkie aspekty prawne związane z prowadzeniem lokalu, Liczy Food Costa i Beverage Cost, Liczy remanent	przygotowuje rachunek zysku i strat aby przeanalizować rentowność lokalu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Prowadzi skuteczne kampanie marketingowe, Skutecznie przygotowuje się do kontroli sanepidu, Dbą o przestrzeganie zasad HACCP	dbą o socialmedia i odpowiednio dobiera grupę docelową, opera skuteczne strategię działań marketingowych,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

I Dzień

Struktura organizacyjna i rola managera

- Hierarchia służbowa w lokalu gastronomicznym i jej znaczenie
- Manager gastronomii – przedstawienie stanowiska
- Funkcje i rola managera w zarządzaniu
- Strategia działania lokalu gastronomicznego
- Cechy i osobowość managera gastronomii
- Zakres obowiązków managera gastronomii

Rekrutacja i wdrażanie pracowników

- Schemat tworzenia skutecznego ogłoszenia o pracę – cenne wskazówki
- Proces rekrutacji i selekcji pracowników w lokalu gastronomicznym
- Rekrutacja wewnętrzna i zewnętrzna – wady i zalety
- Dzień próbny i wdrażanie nowego pracownika na stanowisko pracy

Budowanie zespołu i zarządzanie personelem

- Budowanie zgranego i skutecznego zespołu
- Rola managera w zarządzaniu personelem
- Najczęstsze błędy managera
- Rozwiązywanie konfliktów i budowanie efektywnej komunikacji

Komunikacja wewnętrzna i autorytet managera

- Szkolenia pracowników – kluczowy element rozwoju
- Odprawa, briefing jako narzędzie komunikacji z personelem

Nowoczesne metody zarządzania zespołem

- Manager autorytetem – jak go zbudować
- Zarządzanie przez delegowanie – poziomy delegowania i budowanie zaufania oraz odpowiedzialności wśród pracowników
- Zarządzanie przez cele – wyznaczanie celów krótko i długoterminowych
- Zarządzanie przez motywowanie – system motywacyjny, a system premiowy
- Motyw, a motywacja – nagrody i kary
- Nie mam ochoty – demotywacja pracowników, przyczyny i skutki

II Dzień

Zespół i standardy pracy

- Różnorodność pokoleniowa, a rynek pracy w gastronomii
- 4 generacje zatrudnione w jednym miejscu pracy – jak je pogodzić
- Standaryzacja – realny wpływ na obroty w lokalu gastronomicznym
- Check – lista jako narzędzie kontroli
- Nienaganny wygląd i postawa personelu – savoir – vivre kelnera

Psychologia sprzedaży w gastronomii

- Istota i psychologia sprzedaży w restauracji
- Sprzedaż w gastronomii – o co w tym wszystkim chodzi?
- Techniki wywierania wpływu w relacji gość – obsługa
- Komunikacja bez słów – znaczenie i wpływ mowy ciała oraz komunikacja werbalna

Techniki sprzedażowe

- Metody prezentowania dań i napojów – jak rozbudzać wyobraźnię gości
- Sprzedaż sugerowana – techniki wykorzystywane w gastronomii
- Zakazane słowa i zwroty w procesie sprzedażowym
- „Magiczne” słowa, które ułatwią sprzedaż
- Sztuka zadawania pytań – kto pyta nie błądzi

Budowanie rachunku i serwis

- Budowanie rachunku – strategia podnoszenia średniej wartości zamówienia oraz zwiększania zysków
- Karta wyjątkowości jako metoda wspomagająca sprzedaż
- Sprzedaż w różnych rodzajach obsługi
- Złote zasady obsługi gości w lokalu gastronomicznym
- Typy gości w gastronomii, a sposób obsługi
- Rodzaje i metody serwisów kelnerskich

III Dzień

Nieuczciwość i odpowiedzialność

- Okazja czyni złodzieja – motywy kradzieży
- Kto i jak kradnie – sposoby na kradzież w gastronomii
- Przykłady i gotowe rozwiązania zwalczania nieuczciwości
- Wykroczenie czy przestępstwo? – akty prawne
- Odpowiedzialność na poszczególnych stanowiskach – zakres decyzyjności

Reklamacje i relacje z gośćmi

- Powody i zasady rozstrzygnięcia reklamacji – zasada 5P
- Rabat czy gratis dla gości?

Strategia oferty i karta menu

- Strategia dywersyfikacji usług w gastronomii
- Kluczowe aspekty przy tworzeniu karty menu – co wziąć pod uwagę
- Etapy i zasady projektowania karty menu – skuteczne narzędzie sprzedażowe
- Różnorodność i sezonowość w karcie menu – zróżnicowanie i dostosowanie oferty
- Estetyczny wygląd karty menu = wizytówka restauracji
- Wybór czcionki, układ pozycji w menu, zdjęcia, piktogramy

Psychologia menu i doświadczenie sensoryczne

- Psychologia cen sprzedaży – kształtowanie i obrazowanie cen, efektywne strategie cenowe
- Alergeny i gramatury w karcie – dowolność czy wymóg prawny?
- Inżynieria menu – analiza sprzedaży
- Kolory, kształty, zapach, muzyka – znaczenie w gastronomii
- Dobór zastawy i szkła – istota prezentacji dań i napojów

IV Dzień

Koszty i kontrola finansowa

- Podział i omówienie kosztów w działalności gastronomicznej
- Kalkulacja kosztów – Food Cost & Beverage Cost
- Procentowy koszt surowca – ćwiczenia praktyczne
- Straty znane i nieznanne – gdzie się podziały pieniądze?

Receptury, gospodarka magazynowa i analiza finansowa

- Receptura – jakie informacje powinna zawierać
- Istota karty rozbioru produktu – ubytek produkcyjny

- Różnica między marżą, a narzutem
- Prawidłowa i rzetelna inwentaryzacja kuchni i baru
- Zużycie teoretyczne vs. zużycie realne surowca
- Wypracowanie nawyków – kontrola i redukcja kosztów
- Negocjacje i umowy z dostawcami
- Rachunek zysków i strat – analiza rentowności lokalu gastronomicznego

Imprezy okolicznościowe

- Proces sprzedaży imprez okolicznościowych
- Sporządzanie ofert biznesowych i indywidualnych, a wymagania gości
- Przygotowanie umowy na imprezę okolicznościową – zadek czy zaliczka?
- Agenda i scenariusz jako narzędzie dobrej organizacji imprezy okolicznościowej
- Rozliczanie imprez okolicznościowych
- Muzyka w Twoim restauracyjnym otoczeniu – kwestie prawne związane z prawami autorskimi

V Dzień

Marketing i sprzedaż

- Marketing w gastronomii – od czego zacząć
- Różnorodność platform społecznościowych i ich charakterystyka
- Dobór grupy docelowej, a działania marketingowe
- Świadome budowanie marki – branding
- Strategie promocyjne w gastronomii – narzędzia do wspierania sprzedaży w różnych rodzajach lokali
- Real – time marketing – marketing tematyczny

Prawo pracy i formalności

- Prawo pracy – pracownik i pracodawca
- Procedury wewnętrzne, a przepisy kodeksu pracy
- Rodzaje zatrudnienia w gastronomii i różnice w poszczególnych umowach
- „ABC” koncesji – pozwolenie na alkohol
- Podatki w gastronomii – ciastko z kawą, czy kawa z ciastkiem?

Otwarcie i prowadzenie lokalu

- Otwarcie lokalu gastronomicznego – lokalizacja, koncepcja, analiza konkurencji
- Biznesplan – przewodnik dla otwarcia lokalu gastronomicznego
- Odbiór lokalu gastronomicznego – wymagania formalne

Kontrole, RODO i bezpieczeństwo

- Kluczowe aspekty związane z RODO w sektorze gastronomicznym
- Rodzaje kontroli w restauracji i zasady postępowania: PIP, PIH, US, Sanapid
- HACCP / GMP / GHP – co to takiego?
- Podstawy przestrzegania standardów GMP i GHP w gastronomii
- Sporządzenie i prowadzenie dokumentacji HACCP dla lokalu gastronomicznego

Walidacja - test teoretyczny z automatycznie generowanym wynikiem

Przerwy wliczone w czas trwania usługi

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 55

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 55 Struktura organizacyjna i rola menedżera	Zajęcia	KAROLINA KOLAŃSKA-SUŁKOWSKA	26-10-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 55 Struktura organizacyjna i rola menedżera	Zajęcia	SYLWIA MARCINKOWSKA	26-10-2026	10:00	11:00	01:00
3 z 55 -	Przerwa	-	26-10-2026	11:00	11:15	00:15
4 z 55 Rekrutacja i wdrażanie pracowników	Zajęcia	SYLWIA MARCINKOWSKA	26-10-2026	11:15	12:15	01:00
5 z 55 Budowanie zespołu i zarządzanie personelem	Zajęcia	KAROLINA KOLAŃSKA-SUŁKOWSKA	26-10-2026	12:15	13:00	00:45
6 z 55 -	Przerwa	-	26-10-2026	13:00	13:30	00:30
7 z 55 Komunikacja wewnętrzna i autorytet menedżera	Zajęcia	KAROLINA KOLAŃSKA-SUŁKOWSKA	26-10-2026	13:30	14:15	00:45
8 z 55 Nowoczesne metody zarządzania zespołem	Zajęcia	KAROLINA KOLAŃSKA-SUŁKOWSKA	26-10-2026	14:15	15:15	01:00
9 z 55 -	Przerwa	-	26-10-2026	15:15	15:30	00:15
10 z 55 Nowoczesne metody zarządzania zespołem	Zajęcia	SYLWIA MARCINKOWSKA	26-10-2026	15:30	16:30	01:00
11 z 55 Nowoczesne metody zarządzania zespołem	Zajęcia	KAROLINA KOLAŃSKA-SUŁKOWSKA	26-10-2026	16:30	17:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 55 Zespół i standardy pracy	Zajęcia	KAROLINA KOLAŃSKA-SUŁKOWSKA	27-10-2026	09:00	10:30	01:30
13 z 55 Zespół i standardy pracy	Zajęcia	SYLWIA MARCINKOWSKA	27-10-2026	10:30	11:00	00:30
14 z 55 -	Przerwa	-	27-10-2026	11:00	11:15	00:15
15 z 55 Zespół i standardy pracy	Zajęcia	SYLWIA MARCINKOWSKA	27-10-2026	11:15	11:45	00:30
16 z 55 Psychologia sprzedaży w gastronomii	Zajęcia	SYLWIA MARCINKOWSKA	27-10-2026	11:45	12:30	00:45
17 z 55 Techniki sprzedażowe	Zajęcia	KAROLINA KOLAŃSKA-SUŁKOWSKA	27-10-2026	12:30	13:00	00:30
18 z 55 -	Przerwa	-	27-10-2026	13:00	13:30	00:30
19 z 55 Budowanie rachunku i serwis	Zajęcia	KAROLINA KOLAŃSKA-SUŁKOWSKA	27-10-2026	13:30	14:30	01:00
20 z 55 Budowanie rachunku i serwis	Zajęcia	SYLWIA MARCINKOWSKA	27-10-2026	14:30	15:15	00:45
21 z 55 -	Przerwa	-	27-10-2026	15:15	15:30	00:15
22 z 55 Budowanie rachunku i serwis	Zajęcia	KAROLINA KOLAŃSKA-SUŁKOWSKA	27-10-2026	15:30	16:00	00:30
23 z 55 Budowanie rachunku i serwis	Zajęcia	SYLWIA MARCINKOWSKA	27-10-2026	16:00	16:30	00:30
24 z 55 Budowanie rachunku i serwis	Zajęcia	KAROLINA KOLAŃSKA-SUŁKOWSKA	27-10-2026	16:30	17:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
25 z 55 Nieuczciwość i odpowiedzialność	Zajęcia	SYLWIA MARCINKOWSKA	28-10-2026	09:00	11:00	02:00
26 z 55 -	Przerwa	-	28-10-2026	11:00	11:15	00:15
27 z 55 Nieuczciwość i odpowiedzialność	Zajęcia	KAROLINA KOLAŃSKA-SUŁKOWSKA	28-10-2026	11:15	12:30	01:15
28 z 55 Reklamacje i relacje z gośćmi	Zajęcia	KAROLINA KOLAŃSKA-SUŁKOWSKA	28-10-2026	12:30	13:00	00:30
29 z 55 -	Przerwa	-	28-10-2026	13:00	13:30	00:30
30 z 55 Strategia oferty i karta menu	Zajęcia	SYLWIA MARCINKOWSKA	28-10-2026	13:30	14:00	00:30
31 z 55 Strategia oferty i karta menu	Zajęcia	KAROLINA KOLAŃSKA-SUŁKOWSKA	28-10-2026	14:00	15:15	01:15
32 z 55 -	Przerwa	-	28-10-2026	15:15	15:30	00:15
33 z 55 Psychologia menu i doświadczenia sensoryczne	Zajęcia	SYLWIA MARCINKOWSKA	28-10-2026	15:30	16:30	01:00
34 z 55 Psychologia menu i doświadczenia sensoryczne	Zajęcia	KAROLINA KOLAŃSKA-SUŁKOWSKA	28-10-2026	16:30	17:00	00:30
35 z 55 Koszty i kontrola finansowa	Zajęcia	SYLWIA MARCINKOWSKA	29-10-2026	09:00	09:30	00:30
36 z 55 Koszty i kontrola finansowa	Zajęcia	KAROLINA KOLAŃSKA-SUŁKOWSKA	29-10-2026	09:30	11:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
37 z 55 -	Przerwa	-	29-10-2026	11:00	11:15	00:15
38 z 55 Receptury i gospodarka magazynowa	Zajęcia	SYLWIA MARCINKOWSKA	29-10-2026	11:15	12:10	00:55
39 z 55 Receptury i gospodarka magazynowa	Zajęcia	KAROLINA KOLAŃSKA-SUŁKOWSKA	29-10-2026	12:10	12:45	00:35
40 z 55 Dostawcy i analiza finansowa	Zajęcia	KAROLINA KOLAŃSKA-SUŁKOWSKA	29-10-2026	12:45	13:00	00:15
41 z 55 -	Przerwa	-	29-10-2026	13:00	13:30	00:30
42 z 55 Imprezy okolicznościowe	Zajęcia	KAROLINA KOLAŃSKA-SUŁKOWSKA	29-10-2026	13:30	14:30	01:00
43 z 55 Imprezy okolicznościowe	Zajęcia	SYLWIA MARCINKOWSKA	29-10-2026	14:30	15:15	00:45
44 z 55 -	Przerwa	-	29-10-2026	15:15	15:30	00:15
45 z 55 Imprezy okolicznościowe	Zajęcia	SYLWIA MARCINKOWSKA	29-10-2026	15:30	16:30	01:00
46 z 55 Imprezy okolicznościowe	Zajęcia	KAROLINA KOLAŃSKA-SUŁKOWSKA	29-10-2026	16:30	17:00	00:30
47 z 55 Marketing i sprzedaż	Zajęcia	KAROLINA KOLAŃSKA-SUŁKOWSKA	30-10-2026	09:00	11:00	02:00
48 z 55 -	Przerwa	-	30-10-2026	11:00	11:15	00:15
49 z 55 Prawo pracy i formalności	Zajęcia	SYLWIA MARCINKOWSKA	30-10-2026	11:15	13:00	01:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
50 z 55 -	Przerwa	-	30-10-2026	13:00	13:30	00:30
51 z 55 Otwarcie i prowadzenie lokalu	Zajęcia	KAROLINA KOLAŃSKA-SUŁKOWSKA	30-10-2026	13:30	14:30	01:00
52 z 55 Kontrole, RODO i bezpieczeństwo	Zajęcia	SYLWIA MARCINKOWSKA	30-10-2026	14:30	15:15	00:45
53 z 55 -	Przerwa	-	30-10-2026	15:15	15:30	00:15
54 z 55 Kontrole, RODO i bezpieczeństwo	Zajęcia	KAROLINA KOLAŃSKA-SUŁKOWSKA	30-10-2026	15:30	16:50	01:20
55 z 55 -	Walidacja	KAROLINA KOLAŃSKA-SUŁKOWSKA	30-10-2026	16:50	17:00	00:10

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	23:50
w tym suma godzin zajęć	18:40
w tym suma godzin walidacji	00:10
w tym suma przerw	05:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	25:05

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 777,00 PLN

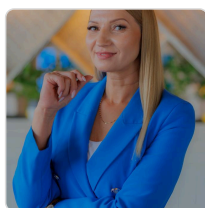
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 777,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	69,43 PLN
Koszt osobogodziny netto	69,43 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	40:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

SYLWIA MARCINKOWSKA

Od ponad 24 lat jestem związana z branżą gastronomiczną. Swoją zawodową drogę rozpoczęłam we Frankfurcie nad Menem, gdzie zdobywałam pierwsze doświadczenia i rozumiałam, że gastronomia to nie tylko zawód, ale przede wszystkim moja pasja i sposób na życie. Od 2006 roku rozwijam swoją karierę w Polsce, współpracując z lokalami gastronomicznymi we Wrocławiu, Warszawie i wielu innych miastach. Pracując jako manager gastronomii nauczyłam się, że sukces lokalu nie zależy wyłącznie od dobrej kuchni, ale przede wszystkim od odpowiedniego zarządzania zespołem, jakości obsługi oraz skutecznej sprzedaży. Moją misją jest pomaganie właścicielom i managerom tworzyć miejsca, które działają sprawnie, profesjonalnie i przynoszą realne zyski. Specjalizuję się w psychologii sprzedaży w gastronomii, budowaniu wysokich standardów obsługi gościa, szkoleniu personelu oraz wdrażaniu rozwiązań ograniczających straty i nieuczciwość w lokalach gastronomicznych. Wierzę, że dobrze przygotowany kelner zwiększa sprzedaż, a świadomy manager potrafi skutecznie rozwijać i chronić biznes gastronomiczny. Od ponad 5 lat realizuję również szkolenia i usługi rozwojowe, współpracując z przedsiębiorcami oraz zespołami gastronomicznymi w całej Polsce. Prowadzę szkolenia zarówno dla właścicieli lokali, managerów, szefów kuchni, jak i obsługi kelnerskiej oraz barmańskiej, łącząc praktyczne doświadczenie z nowoczesnym podejściem do zarządzania gastronomią.



2 z 2

KAROLINA KOLAŃSKA-SUŁKOWSKA

Trenerka i specjalistka z zakresu gastronomii oraz organizacji pracy lokali gastronomicznych. Swoją zawodową przygodę z gastronomią rozpoczęła w 2012 roku, zdobywając doświadczenie na wielu stanowiskach operacyjnych i managerskich. Praktykę zawodową rozwijała w renomowanych restauracjach we Wrocławiu oraz Warszawie. W ciągu ostatnich 5 lat aktywnie prowadzi szkolenia dla managerów, właścicieli lokali oraz personelu gastronomicznego. Specjalizuje się w profesjonalnej obsłudze gościa, organizacji wesel, eventów oraz imprez okolicznościowych. Posiada doświadczenie w zakresie optymalizacji kosztów, analizy Food Cost i Beverage Cost oraz

zwiększania rentowności lokali gastronomicznych. Prowadzi szkolenia z zakresu zarządzania gastronomią, standardów obsługi oraz organizacji pracy zespołu. W swojej pracy stawia na praktyczne rozwiązania wspierające rozwój i efektywność lokalu gastronomicznego. Jej doświadczenie zawodowe jest bezpośrednio związane z tematyką prowadzonych usług rozwojowych. Głównym celem prowadzonych szkoleń jest zwiększenie jakości obsługi oraz poprawa wyników operacyjnych i sprzedażowych lokali gastronomicznych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Autorskie materiały w wersji papierowej i elektronicznej
- Certyfikat ukończenia szkolenia
- Narzędzia do sporządzania notatek: notes i długopis

Warunki uczestnictwa

Chęć rozwoju

Informacje dodatkowe

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" i dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".

Adres

ul. Święty Marcin 40
61-807 Poznań
woj. wielkopolskie

Hotel Altus Poznań Old Town

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Numer sali oznaczony będzie przy recepcji

Kontakt



Kolańska Karolina-Sułkowska

E-mail kontakt@twojegastro.com

Telefon (+48) 690 632 853