



Karolina Kolańska-Sułkowska Twoje Gastro

★★★★★ 4,8 / 5

56 ocen

## Szkolenie Zarządzanie Personelem w Gastronomii

Numer usługi 2026/05/08/148235/3547335

📍 Wrocław

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 30.11.2026 do 01.12.2026

1 827,00 PLN brutto

1 827,00 PLN netto

114,19 PLN brutto/h

114,19 PLN netto/h

214,81 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Inne / Gastronomia
<b>Identyfikatory projektów</b>	Kierunek - Rozwój
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Szkolenie skierowane jest do managerów gastronomii, kierowników restauracji, właścicieli lokali gastronomicznych oraz osób pełniących funkcje nadzorcze w gastronomii. Program dedykowany jest również osobom przygotowującym się do objęcia stanowisk kierowniczych, liderom zespołów oraz pracownikom wskazanym do awansu, którzy chcą rozwinąć kompetencje z zakresu zarządzania personelem, organizacji pracy zespołu, komunikacji, motywowania pracowników oraz rozwiązywania konfliktów w środowisku gastronomicznym.</p> <p><b>Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" i dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".</b></p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	7
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	29-11-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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 uczestników w zakresie skutecznego zarządzania personelem w gastronomii, w szczególności planowania i organizacji pracy zespołu, komunikacji managerskiej, motywowania pracowników, delegowania zadań oraz rozwiązywania konfliktów, tak aby zapewnić sprawne funkcjonowanie lokalu gastronomicznego i wysoką efektywność zespołu.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zna i rozumie zasady skutecznego przywództwa oraz komunikacji w zespole gastronomicznym funkcjonującym w warunkach dynamicznych zmian.	opisuje różne style przywództwa i ich zastosowanie w gastronomii	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wyjaśnia znaczenie komunikacji w budowaniu partnerstwa w zespole	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje rolę informacji zwrotnej w rozwoju pracownika	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	charakteryzuje znaczenie różnorodności w zespole gastronomicznym	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi skutecznie delegować zadania, monitorować ich realizację oraz reagować na problemy związane z jakością pracy i odpowiedzialnością pracowników.	dobiera sposób delegowania do etapu rozwoju pracownika	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	jasno komunikuje oczekiwania i terminy realizacji zadań	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	podejmuje działania korygujące w przypadku niewywiązywania się z obowiązków	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	ustala priorytety zadań w środowisku wielozadaniowym	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi zarządzać sobą i zespołem w czasie, wyznaczać priorytety oraz realizować cele w warunkach presji i zmienności.	planuje pracę zespołu z uwzględnieniem zmiennych warunków	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	stosuje techniki zarządzania czasem w codziennej pracy menadżera	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	realizuje cele operacyjne pomimo presji czasu	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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## Program

### I Dzień

#### Postawa managera w branży gastro – skuteczność w czasach ciągłych zmian

- Jaka postawa managera sprawdza się w dynamicznej rzeczywistości gastronomii
- Mój styl przywództwa – kiedy działa, a kiedy warto sięgnąć po inne style kierowania zespołem
- Różnorodność w zespole gastronomicznym – jak nią zarządzać i dlaczego stanowi kluczowy zasób managera
- Komunikacja jako fundament partnerstwa i dobrych relacji w zespole
- Komunikacja nastawiona na rozwiązanie – jak rozładowywać napięcia i wspierać współpracę
- Informacja zwrotna jako narzędzie rozwoju i motywacji zespołu

#### Manager, który wymaga – skuteczne delegowanie i egzekwowanie zadań

- Etapy rozwoju pracownika w gastronomii i ich znaczenie dla procesu delegowania
- Jak delegować zadania, aby wzmacniać zaangażowanie i odpowiedzialność pracownika
- Monitorowanie postępów – jak wspierać i kontrolować, by było efektywnie
- Co robić, gdy pracownik nie dotrzymuje terminów lub zadań
- Jak reagować, gdy jakość wykonania nie spełnia oczekiwań
- Jak postępować, gdy pracownik przerzuca odpowiedzialność za błędy na innych lub na czynniki zewnętrzne

### II Dzień

#### Manager motywujący – jak budować zespół, który chce chcieć

- Kluczowe zasady motywowania w realiach branży gastronomicznej
- Dobór metod motywowania do indywidualnych potrzeb i osobowości pracowników
- Jak rozpoznawać motywatory i czynniki demotywujące w zespole
- Pochwała i krytyka, które motywują – jak udzielać feedbacku dopasowanego do współczesnego pracownika

#### Manager asertywny – autorytet oparty na szacunku

- Jak przejawia się asertywność managera w relacjach z zespołem
- Techniki asertywne w codziennej pracy managera gastronomii
- „Równe krzesła” – jak budować komunikację opartą na partnerstwie, która zmniejsza napięcia i konflikty

## Manager zarządzający sobą i zespołem w czasie

- Skuteczne techniki zarządzania sobą i zespołem w dynamicznym środowisku gastronomii
- Priorytetyzacja zadań – jak wyznaczać, planować i realizować cele w świecie, gdzie „wszystko jest pilne”
- Walidacja - test teoretyczny z automatycznie generowanym wynikiem

1 godzina szkolenia = 60 minut

Czas trwania zajęć łącznie z przerwami nie przekracza 8 godzin zegarowych w ciągu jednego dnia.

W trakcie zajęć zaplanowane są przerwy.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 15</b> Postawa managera w branży gastro – skuteczność w czasach ciągłych zmian	Zajęcia	Joanna Matuszewicz-Pawłowska	30-11-2026	09:00	11:00	02:00
<b>2 z 15</b> -	Przerwa	-	30-11-2026	11:00	11:15	00:15
<b>3 z 15</b> Postawa managera w branży gastro – skuteczność w czasach ciągłych zmian	Zajęcia	Joanna Matuszewicz-Pawłowska	30-11-2026	11:15	13:00	01:45
<b>4 z 15</b> -	Przerwa	-	30-11-2026	13:00	13:30	00:30
<b>5 z 15</b> Manager, który wymaga – skuteczne delegowanie i egzekwowanie zadań	Zajęcia	Joanna Matuszewicz-Pawłowska	30-11-2026	13:30	15:15	01:45
<b>6 z 15</b> -	Przerwa	-	30-11-2026	15:15	15:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>7 z 15</b> Manager, który wymaga – skuteczne delegowanie i egzekwowanie zadań	Zajęcia	Joanna Matuszewicz-Pawłowska	30-11-2026	15:30	17:00	01:30
<b>8 z 15</b> Manager motywujący – jak budować zespół, który chce chcieć	Zajęcia	Joanna Matuszewicz-Pawłowska	01-12-2026	09:00	11:00	02:00
<b>9 z 15</b> -	Przerwa	-	01-12-2026	11:00	11:15	00:15
<b>10 z 15</b> Manager motywujący – jak budować zespół, który chce chcieć	Zajęcia	Joanna Matuszewicz-Pawłowska	01-12-2026	11:15	13:00	01:45
<b>11 z 15</b> -	Przerwa	-	01-12-2026	13:00	13:30	00:30
<b>12 z 15</b> Manager asertywny – autorytet oparty na szacunku	Zajęcia	Joanna Matuszewicz-Pawłowska	01-12-2026	13:30	15:15	01:45
<b>13 z 15</b> -	Przerwa	-	01-12-2026	15:15	15:30	00:15
<b>14 z 15</b> Manager zarządzający sobą i zespołem w czasie	Zajęcia	Joanna Matuszewicz-Pawłowska	01-12-2026	15:30	16:50	01:20
<b>15 z 15</b> -	Walidacja	Joanna Matuszewicz-Pawłowska	01-12-2026	16:50	17:00	00:10

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma godzin zajęć	13:50
w tym suma godzin walidacji	00:10
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	1 827,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	1 827,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	114,19 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	114,19 PLN

### Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Joanna Matuszewicz-Pawłowska

Od ponad 20 lat prowadzę szkolenia i projekty rozwojowe dla zespołów sprzedażowych oraz kadry zarządzającej. Specjalizuję się w tematyce przywództwa, komunikacji, motywacji i skutecznego zarządzania personelem. Pracuję zarówno z managerami, jak i z całymi zespołami, wspierając ich w budowaniu odpowiedzialności, efektywności i zaangażowania.

Jako trener i coach wykorzystuję praktyczne doświadczenia z zarządzania ludźmi oraz prowadzenia

zespołów w dynamicznym środowisku biznesowym. Od lat współpracuję z działami handlowymi, menedżerami i liderami z różnych branż, w tym również z branży gastronomicznej, realizując kompleksowe projekty szkoleniowo-coachingowe. Przeszkoliłam już kilkuset managerów i setki pracowników, pomagając im rozwijać kompetencje przywódcze, wzmacniać komunikację i budować kulturę współpracy w zespołach.

Moją największą siłą jest praktyka – doświadczenie zdobyte w codziennej pracy z ludźmi, w zarządzaniu, sprzedaży i rozwoju personelu. Dzięki temu moje szkolenia są konkretne, angażujące i zawsze osadzone w realiach uczestników.

## 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

### 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

pl. Powstańców Śląskich 7

53-332 Wrocław

woj. dolnośląskie

Hotel Novotel

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

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

## Kontakt



**KAROLINA KOLAŃSKA-SUŁKOWSKA**

**E-mail** kontakt@twojegastro.com

**Telefon** (+48) 690 632 853