



Zann Investments  
Maciej Zarzecki

★★★★★ 4,8 / 5

43 oceny

## Szkolenie Manager Gastronomii

Numer usługi 2026/05/13/5603/3556326

📍 Poznań

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 40:00 h

📅 30.11.2026 do 04.12.2026

2 449,00 PLN brutto

2 449,00 PLN netto

61,23 PLN brutto/h

61,23 PLN netto/h

214,81 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Inne / Gastronomia
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>dla osób pragnących rozpocząć pracę na stanowisku menadżera w branży gastronomicznej;</li> <li>dla obecnych menadżerów lub restauratorów;</li> <li>dla osób planujących otworzyć własny lokal gastronomiczny.</li> </ul> <p>Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu <b>Kierunek - Rozwój</b> a także dla Uczestników Projektu <b>"Małopolski pociąg do kariery - sezon 1"</b> oraz dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".</p> <p>Usługa rozwojowa adresowana również dla Uczestników projektu <b>Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe</b></p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<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 usługi jest przygotowanie uczestnika do kompleksowego zarządzania restauracją jako przedsiębiorstwem, obejmującego kontrolę kosztów (food cost, beverage cost, koszty pracy i operacyjne), zarządzanie zespołem, marketing, sprzedaż oraz standardy obsługi gościa. Uczestnik zdobywa wiedzę i umiejętności w zakresie planowania działalności gastronomicznej, analizy rentowności, organizacji pracy, HR, prawa oraz budowania efektywnego i dochodowego modelu funkcjonowania lokalu.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik potrafi przeanalizować koszty działalności gastronomicznej</p>	<p>Identyfikuje poszczególne rodzaje kosztów oraz ich wpływ na rentowność.</p> <p>Poprawnie oblicza i interpretuje wskaźniki Food Cost i Beverage Cost.</p> <p>Wskazuje działania ograniczające straty w kuchni i barze.</p> <p>Omawia gospodarkę magazynową i jej wpływ na wynik finansowy lokalu.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Uczestnik zna zadania i cechy skutecznego menedżera gastronomii oraz potrafi zarządzać zespołem w sposób budujący autorytet i motywację.</p>	<p>Wymienia kompetencje skutecznego menedżera.</p> <p>Wyjaśnia mechanizmy budowania autorytetu i zarządzania konfliktem.</p> <p>Zna struktury organizacyjne i potrafi przyporządkować zadania do stanowisk.</p> <p>Omawia znaczenie czynnika ludzkiego w sukcesie lokalu gastronomicznego.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Uczestnik rozumie znaczenie gościnności i potrafi zaplanować wysoką jakość obsługi klienta w restauracji, zgodnie z zasadami savoir vivre.</p> <p>Uczestnik potrafi zaprojektować strategię marketingową dostosowaną do charakterystyki grupy docelowej i rodzaju lokalu gastronomicznego.</p>	<p>Zna etapy obsługi Gościa i kluczowe zasady gościnności.</p> <p>Wymienia cechy dobrego kelnera.</p> <p>Rozróżnia techniki sprzedaży dodatkowej (up-selling, cross-selling).</p> <p>Rozpoznaje style serwisów kelnerskich i potrafi je dopasować do lokalu.</p> <p>Rozróżnia narzędzia marketingu wewnętrznego i zewnętrznego.</p> <p>Wyjaśnia pojęcie ROMI i jego zastosowanie w gastronomii.</p> <p>Wskazuje sposoby targetowania Gościa.</p> <p>Zna podstawowe techniki marketingu internetowego i szeptanego.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik zna wymagania prawne związane z prowadzeniem lokalu gastronomicznego i potrafi wybrać odpowiednią formę prowadzenia działalności.</p>	<p>Wymienia formy prawne działalności i wskazuje ich wady oraz zalety.</p> <p>Zna obowiązki wobec ZAiKS, ZPAV i STOART.</p> <p>Omawia procedurę uzyskania koncesji alkoholowej.</p> <p>Rozróżnia elementy projektu technologicznego i ich znaczenie adaptacyjne.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

## 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

### DZIEŃ 1

- Omówienie programu i przedstawienie harmonogramu szkolenia.
- Pojęcie biznesu gastronomicznego. Restauracja jako sprawnie funkcjonujące przedsiębiorstwo.
  - podział i analiza kosztów stałych i zmiennych restauracji,
  - pojęcie i znaczenie Food Cost i Beverage Cost,
  - koszty wynagrodzeń i koszty pracy,
  - koszty mediów.
- Szczegółowa analiza kosztów w rentownej restauracji
  - gospodarka magazynowa,
  - identyfikacja i przeciwdziałanie stratom na kuchni i barze,
  - zarządzanie zamówieniami. Dwustopniowa weryfikacja zamówień.

4. Znaczenie lokalizacji działalności gastronomicznej.
5. Audyt lokalu pod działalność gastronomiczną. Aspekty adaptacyjne/budowlane, środowiskowe i prawne.
  - koszty inwestycji w lokal gastronomiczny,
  - omówienie znaczenia i specyfiki projektu technologicznego.
6. Składowe sukcesu restauracji (faza koncepcyjno projektowa, wybór lokalizacji, czynnik ludzki, management). Kluczowe znaczenie czynnika ludzkiego. Określenie właściwej grupy docelowej. Polityka cenowa.
7. Rola i cechy profesjonalnego managera.
  - manager jako gospodarz. Umiejętne podejście do Gościa,
  - rozwiązywania sytuacji kryzysowych,
  - mechanizm budowania autorytetu,
  - budowanie zespołu,
  - geneza konfliktu na linii kuchnia- sala. Sposoby przeciwdziałania,
  - rozdzielanie zasobów ludzkich;
  - B2C i B2B - specyfika relacji,
  - rodzaje struktur pracowniczych w restauracji. Hierarchia pracownicza.
8. Projektowanie Menu. Dopasowanie do grupy docelowej. Zmienność/sezonowość. Przepisy prawne i standardy.
9. Macierz BCG - narzędzie profesjonalnego managera.
10. Podział lokali gastronomicznych. Podział usług gastronomicznych.

## DZIEŃ 2

1. Analiza SWOT.
2. Ćwiczenia w grupach: Budowa własnej restauracji Elementy:
  1. Faza koncepcyjno projektowa,
  2. Analiza SWOT,
  3. Określenie struktury zatrudnienia. Ilość etatów, formy zatrudnienia, wynagrodzenie,
  4. Określenie wartości kosztów stałych i zmiennych,
  5. Projektowanie konceptu Wyliczenie food cost na podstawie dwóch przykładowych dań,
  6. Określenie średniego rachunku,
  7. Symulacja obrotowa,
  8. Analiza zwrotu z inwestycji . Wskaźnik ROI.
3. Wybór formy prawnej przedsiębiorstwa (jednoosobowa działalność gospodarcza, spółka cywilna, spółka prawa handlowego (spółka jawna, spółka z o.o., inne). Wady i zalety.

## DZIEŃ 3

1. HR - polityka personalna.
  - specyfika zatrudnienia w gastronomii i hotelarstwie,
  - formy zatrudnienia. Umowa zlecenie, a umowa o pracę,
  - trzyetapowy proces rekrutacyjny w gastronomii,
  - analiza CV na przykładzie,
  - strategia prowadzenia rozmowy kwalifikacyjnej. Analiza mowy ciała,
  - dzień próbny/okres próbny,
  - model wprowadzenia i wdrożenia nowego pracownika w struktury firmy,
  - budowanie zespołu. Systemy motywacji personelu. Nagrody i kary. Kara finansowa jako demotywacja. Systemy rozliczenia napiwków i serwisów,
  - ocena pracownicza,
  - modele rozliczania generalnego managera z inwestorem.
2. Marketing.
  - strategia marketingowa. Targetowanie Gościa,
  - marketing wewnętrzny,
  - aroma marketing, marketing dźwiękowy,
  - marketing zewnętrzny,
  - marketing szeptany,
  - marketing internetowy/media społecznościowe,
  - wskaźnik ROMI.

## DZIEŃ 4

1. Gościnność jako kluczowy aspekt funkcjonowania restauracji.
  - obsługa Gości i savoir vivre,

- manual serwis,
  - kluczowe znaczenie pierwszych 60sekund wizyty Gościa w restauracji,
  - etapy powitania i obsługi Gościa w restauracji,
  - trzy podstawowe cechy/funkcje dobrego kelnera,
  - up-selling, cross- selling,
  - pytania sugestywne i zamknięte,
  - rozwiązywanie sytuacji kryzysowych i reakcja na reklamacje,
  - różne style serwisów/obsługi kelnerskiej,
  - serwis sommeliarski.
2. Podstawowe zagadnienia budowy karty win.
  3. Podstawowe założenia pionu alkoholowo-barowego w lokalu gastronomicznych.
    - kawa i herbata,
    - napoje bezalkoholowe,
    - alkohole niskoprocentowe i wysokoprocentowe.
  4. Prawa autorskie, a odtwarzanie muzyki w lokalu. ZAiKS, ZPAV i STOART. Niezależne firmy oferujące muzykę.
  5. Zezwolenie na sprzedaż alkoholu (tzw. koncesja). Koszty i formalności. Rola zarządcy lub właściciela budynku.

## DZIEŃ 5

1. Oszustwa i kradzieże pracowników gastronomii; sposoby zwalczania i eliminowania negatywnych działań pracowników.
  - elektroniczne systemy remanentowe.
2. Systemy rozliczania i opodatkowanie napiwków i serwisów.
3. Wzór książki produkcyjnej - omówienie i analiza.
4. Końcowe rozliczenie food cost w restauracji w ujęciu miesięcznym.
5. Podsumowanie znaczenia standaryzacji w gastronomii.
6. Druki inwentaryzacyjne. Spis z natury.
7. Przygotowanie grafików pracowniczych.
8. Raport kasowy.
9. Koncerny alkoholowe współpraca i kontrakty.
10. Ofertowanie - techniki perswazyjne.
11. Walidacja.

**Przerwy wliczone są w czas trwania usługi.**

**Czas trwania szkolenia podany jest w godzinach zegarowych**

**Warunki organizacyjne:** szkolenie prowadzone jest w formie stacjonarnej. Sala wyposażona jest w miejsca siedzące dla każdego kursanta a także wyposażona w rzutnik i ekran do wyświetlania prezentacji.

Szkolenie prowadzone jest w formie wykładów z elementami ćwiczeń grupowych oraz dyskusji.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 34

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>1 z 34</p> <p>Omówienie programu, pojęcie biznesu gastronomicznego, restauracja jako sprawnie funkcjonujące przedsiębiorstwo</p>	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	30-11-2026	09:00	09:45	00:45
<p>2 z 34</p> <p>Analiza kosztów: koszty stałe i zmienne, food cost i bevarage cost, koszty pracy i mediów</p>	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	30-11-2026	09:45	10:30	00:45
<p>3 z 34</p> <p>Szczegółowa analiza kosztów w rentownej restauracji, gospodarka magazynowa, przeciwdziałanie stratom, zarządzanie zamówieniami</p>	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	30-11-2026	10:30	12:00	01:30
<p>4 z 34</p> <p>Znaczenie lokalizacji, audyt lokalu - aspekty adaptacyjne, środowiskowe i prawne, koszty inwestycji, projekt technologiczny</p>	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	30-11-2026	12:00	12:45	00:45
<p>5 z 34</p> <p>-</p>	Przerwa	-	30-11-2026	12:45	13:45	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p><b>6 z 34</b> Składowe sukcesu restauracji: faza koncepcyjno-projektowa, czynnik ludzki, grupa docelowa, polityka cenowa, rola profesjonalnego menedżera, budowanie zespołu, struktury pracownicze</p>	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	30-11-2026	13:45	15:15	01:30
<p><b>7 z 34</b> Projektowanie menu, macierz BGC, podział lokali gastronomicznych</p>	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	30-11-2026	15:15	17:00	01:45
<p><b>8 z 34</b> Analiza SWOT, ćwiczenia w grupach - budowa własnej restauracji, faza koncepcyjno-projektowa</p>	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	01-12-2026	09:00	09:45	00:45
<p><b>9 z 34</b> Struktura zatrudnienia: liczba etatów, formy zatrudnienia, wynagrodzenie, wartości kosztów stałych i zmiennych</p>	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	01-12-2026	09:45	10:30	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>10 z 34</b> Projektowanie konceptu menu, food cost, określenie średniego rachunku, symulacja obrotowa, analiza ROI	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	01-12-2026	10:30	12:00	01:30
<b>11 z 34</b> Wybór formy prawnej przedsiębiorstwa - praktyczne przykłady zastosowania - jdg, spółka - wady i zalety	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	01-12-2026	12:00	12:45	00:45
<b>12 z 34</b> -	Przerwa	-	01-12-2026	12:45	13:45	01:00
<b>13 z 34</b> Ćwiczenia praktyczne - dobór formy prawnej i struktury zatrudnienia w kontekście budżetu i rentowności	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	01-12-2026	13:45	15:00	01:15
<b>14 z 34</b> Marketing w gastronomii - strategia, targetowanie gościa, marketing wewnętrzny i zewnętrzny, aroma marketing, marketing dźwiękowy, social media	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	01-12-2026	15:00	16:15	01:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>15 z 34</b> Analiza efektywności działań marketingowych – ROMI	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	01-12-2026	16:15	17:00	00:45
<b>16 z 34</b> HR-polityka personalna, specyfika zatrudniania w gastronomii i hotelarstwie	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	02-12-2026	09:00	09:45	00:45
<b>17 z 34</b> Formy zatrudnienia - trzyetapowy proces rekrutacyjny, analiza CV, strategia prowadzenia rozmowy kwalifikacyjnych	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	02-12-2026	09:45	10:30	00:45
<b>18 z 34</b> Wprowadzenie nowego pracownika, budowanie zespołu, systemy motywacji, ocena pracownicza, systemy rozliczenia menedżera z inwestorem	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	02-12-2026	10:30	12:00	01:30
<b>19 z 34</b> Marketing praktyczny - planowanie kampanii, targetowanie, komunikacja z gościem	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	02-12-2026	12:00	12:45	00:45
<b>20 z 34</b> -	Przerwa	-	02-12-2026	12:45	13:45	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>21 z 34</b> Marketing ciąg dalszy	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	02-12-2026	13:45	17:00	03:15
<b>22 z 34</b> Gościnność w restauracji - obsługa gościa, savoir-vivre, pierwsze 60 sekund	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	03-12-2026	09:00	09:45	00:45
<b>23 z 34</b> Manual serwis, etapy powitania i obsługi, trzy podstawowe cechy dobrego kelnera	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	03-12-2026	09:45	10:30	00:45
<b>24 z 34</b> Up-selling, cross-selling, pytania sugestywne i zamknięte, rozwiązywanie sytuacji kryzysowych, style serwisów	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	03-12-2026	10:30	12:00	01:30
<b>25 z 34</b> Budowa karty win, podstawowe założenia pionu alkoholowo-barowego	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	03-12-2026	12:00	12:45	00:45
<b>26 z 34</b> -	Przerwa	-	03-12-2026	12:45	13:45	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>27 z 34</b> Prawa autorskie w lokalu, koncesja na alkohol, koszty i formalności, rola właściciela, praktyczne przykłady wdrożenia	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	03-12-2026	13:45	17:00	03:15
<b>28 z 34</b> Oszustwa i kradzieże w gastronomii - sposoby eliminowania negatywnych działań pracowników	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	04-12-2026	09:00	09:45	00:45
<b>29 z 34</b> Elektroniczne systemy remanentowe, systemy rozliczania i opodatkowania napiwków i serwisów	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	04-12-2026	09:45	10:30	00:45
<b>30 z 34</b> Wzór książki produkcyjnej, końcowe rozliczenie food cost w restauracji, podsumowanie i znaczenie standaryzacji	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	04-12-2026	10:30	12:00	01:30
<b>31 z 34</b> -	Przerwa	-	04-12-2026	12:00	13:00	01:00
<b>32 z 34</b> Druki inwentaryzacyjne - spis zantury, przygotowanie grafików pracowniczych; raport kasowy	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	04-12-2026	13:00	14:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
33 z 34 Koncerny alkoholowe - współpraca i kontrakty, ofertowanie i techniki perswazyjne	Zajęcia	Krzysztof Ślesicki	04-12-2026	14:30	16:30	02:00
34 z 34 -	Walidacja	Krzysztof Ślesicki	04-12-2026	16:30	17:00	00:30

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	40:00
w tym suma godzin zajęć	34:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	05:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	46:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	2 449,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	2 449,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	61,23 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	61,23 PLN

### Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Liczba godzin zegarowych usługi

40:00

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Krzysztof Ślesicki

Z wykształcenia ekonomista. Na stanowiskach menadżerskich w gastronomii pracuje od 2006 r. Wcześniej doświadczenie na kierowniczych stanowiskach zdobywał w dużych firmach zajmujących się dietetyką sportową i suplementacją. W latach 2007-2013 prowadził jako general manager restaurację na warszawskiej Ochocie.

Od 2010 roku pracuje na zlecenia inwestorów otwierających lokale gastronomiczne w całej Polsce. Pomaga otwierać lokale gastronomiczne i reaktywować już istniejące, wprowadzać odpowiednie standardy, przeprowadza szkolenia baristyczne i kelnerskie dla obsługi lokali (zarówno nowych jak i tych już funkcjonujących).

Pracuje jako konsultant-manager do prowadzenia restauracji i wprowadzania zmian w strefie zarządzania kuchnią oraz obsługą kelnerską. Specjalizuje się w optymalizacji kosztów oraz pozyskiwaniem i negocjowaniem kontraktów z partnerami strategicznymi.

Od 2015 roku do dnia dzisiejszego dzięki bogatemu doświadczeniu zdobytemu na przestrzeni lat jest wykładowcą w HorArt HoReCa Academy Poland.

W 2015 roku rozpoczął współpracę jako wykładowca w wyższej szkole VIAMODA w Warszawie, gdzie prowadził blok zajęć związanych z autoprezentacją, komunikacją i technikami perswazji "NLP" dla I semestru. Zajmuje się outsourcingiem kelnerskim dla największych firm cateringowych.

Doświadczenie trenera zostało zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed wprowadzeniem szczegółowych danych usługi.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

**Certyfikat:** Manager Gastronomii w języku polskim i angielskim. Na wniosek uczestnika szkolenia, wystawiamy certyfikat również w innych językach obcych.

Notes i długopis

### Warunki uczestnictwa

Uczestnik szkolenia zobowiązany jest uczestniczyć w minimum 80% zajęć. Frekwencja będzie dokumentowana na liście obecności opatrzonej podpisem uczestnika oraz potwierdzona podpisem trenera.

Dla uczestników projektu MP i/lub Projektu NSE warunkiem uczestnictwa jest również przystąpienie do usługi egzaminacyjnej wewnętrznej.

## Informacje dodatkowe

Szkolenie w ramach „Małopolski Pociąg do Kariery”, EGZAMIN wewnętrzny WYMAGANY.

Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe.

Z przyczyn niezależnych od Wykonawcy (np. pogodowych lub losowych) harmonogram szkolenia może zostać nieznacznie zmieniony. Wszystkie informacje dostępne są u Dostawcy Usług i zostaną przekazane Operatorowi.

**Podstawa zwolnienia z VAT: art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. a) Ustawa o podatku od towarów i usług**

## Adres

ul. Lechicka 101  
61-619 Poznań  
woj. wielkopolskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**NATALIA KOCISZEWSKA**

**E-mail** [biuro@szkolabarmanow.pl](mailto:biuro@szkolabarmanow.pl)

**Telefon** (+48) 505 052 231