



Zann Investments
Maciej Zarzecki

★★★★★ 4,8 / 5

51 ocen

Szkolenie Manager Gastronomii

Numer usługi 2026/05/13/5603/3556444

📍 Wrocław

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 40:00 h

📅 28.09.2026 do 02.10.2026

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

Kategoria	Inne / Gastronomia
Grupa docelowa usługi	- dla osób pragnących rozpocząć pracę na stanowisku menadżera w branży gastronomicznej; - dla obecnych menadżerów lub restauratorów; - dla osób planujących otworzyć własny lokal gastronomiczny. Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu Kierunek - Rozwój a także dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" oraz dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem". Usługa rozwojowa adresowana również dla Uczestników projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	27-09-2026
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 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
Uczestnik potrafi przeanalizować koszty działalności gastronomicznej	Identyfikuje poszczególne rodzaje kosztów oraz ich wpływ na rentowność. Poprawnie oblicza i interpretuje wskaźniki Food Cost i Beverage Cost. Wskazuje działania ograniczające straty w kuchni i barze. Omawia gospodarkę magazynową i jej wpływ na wynik finansowy lokalu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik zna zadania i cechy skutecznego menedżera gastronomii oraz potrafi zarządzać zespołem w sposób budujący autorytet i motywację.	Wymienia kompetencje skutecznego menedżera. Wyjaśnia mechanizmy budowania autorytetu i zarządzania konfliktem. Zna struktury organizacyjne i potrafi przyporządkować zadania do stanowisk. Omawia znaczenie czynnika ludzkiego w sukcesie lokalu gastronomicznego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozumie znaczenie gościnności i potrafi zaplanować wysoką jakość obsługi klienta w restauracji, zgodnie z zasadami savoir vivre. Uczestnik potrafi zaprojektować strategię marketingową dostosowaną do charakterystyki grupy docelowej i rodzaju lokalu gastronomicznego.	Zna etapy obsługi Gościa i kluczowe zasady gościnności. Wymienia cechy dobrego kelnera. Rozróżnia techniki sprzedaży dodatkowej (up-selling, cross-selling). Rozpoznaje style serwisów kelnerskich i potrafi je dopasować do lokalu. Rozróżnia narzędzia marketingu wewnętrznego i zewnętrznego. Wyjaśnia pojęcie ROMI i jego zastosowanie w gastronomii. Wskazuje sposoby targetowania Gościa. Zna podstawowe techniki marketingu internetowego i szeptanego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

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,
 - rozwiązywanie 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
1 z 34 Omówienie programu, pojęcie biznesu gastronomicznego, restauracja jako sprawnie funkcjonujące przedsiębiorstwo	Zajęcia	KAROLINA PASOŃ	28-09-2026	09:00	09:45	00:45
2 z 34 Analiza kosztów: koszty stałe i zmienne, food cost i bevarage cost, koszty pracy i mediów	Zajęcia	KAROLINA PASOŃ	28-09-2026	09:45	10:30	00:45
3 z 34 Szczegółowa analiza kosztów w rentownej restauracji, gospodarka magazynowa, przeciwdziałanie stratom, zarządzanie zamówieniami	Zajęcia	KAROLINA PASOŃ	28-09-2026	10:30	12:00	01:30
4 z 34 Znaczenie lokalizacji, audyt lokalu - aspekty adaptacyjne, środowiskowe i prawne, koszty inwestycji, projekt technologiczny	Zajęcia	KAROLINA PASOŃ	28-09-2026	12:00	12:45	00:45
5 z 34 -	Przerwa	-	28-09-2026	12:45	13:45	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 34 Składowe sukcesu restauracji: faza koncepcyjno-projektowa, czynnik ludzki, grupa docelowa, polityka cenowa, rola profesjonalnego menedżera, budowanie zespołu, struktury pracownicze	Zajęcia	KAROLINA PASOŃ	28-09-2026	13:45	15:15	01:30
7 z 34 Projektowanie menu, macierz BGC, podział lokali gastronomicznych	Zajęcia	KAROLINA PASOŃ	28-09-2026	15:15	17:00	01:45
8 z 34 Analiza SWOT, ćwiczenia w grupach - budowa własnej restauracji, faza koncepcyjno-projektowa	Zajęcia	KAROLINA PASOŃ	29-09-2026	09:00	09:45	00:45
9 z 34 Struktura zatrudnienia: liczba etatów, formy zatrudnienia, wynagrodzenie, wartości kosztów stałych i zmiennych	Zajęcia	KAROLINA PASOŃ	29-09-2026	09:45	10:30	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 34 Projektowanie konceptu menu, food cost, określenie średniego rachunku, symulacja obrotowa, analiza ROI	Zajęcia	KAROLINA PASOŃ	29-09-2026	10:30	12:00	01:30
11 z 34 Wybór formy prawnej przedsiębiorstwa - praktyczne przykłady zastosowania - jdg, spółka - wady i zalety	Zajęcia	KAROLINA PASOŃ	29-09-2026	12:00	12:45	00:45
12 z 34 -	Przerwa	-	29-09-2026	12:45	13:45	01:00
13 z 34 Ćwiczenia praktyczne - dobór formy prawnej i struktury zatrudnienia w kontekście budżetu i rentowności	Zajęcia	KAROLINA PASOŃ	29-09-2026	13:45	15:00	01:15
14 z 34 Marketing w gastronomii - strategia, targetowanie gościa, marketing wewnętrzny i zewnętrzny, aroma marketing, marketing dźwiękowy, social media	Zajęcia	KAROLINA PASOŃ	29-09-2026	15:00	16:15	01:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 34 Analiza efektywności działań marketingowych – ROMI	Zajęcia	KAROLINA PASOŃ	29-09-2026	16:15	17:00	00:45
16 z 34 HR-polityka personalna, specyfika zatrudniania w gastronomii i hotelarstwie	Zajęcia	KAROLINA PASOŃ	30-09-2026	09:00	09:45	00:45
17 z 34 Formy zatrudnienia - trzyetapowy proces rekrutacyjny, analiza CV, strategia prowadzenia rozmowy kwalifikacyjnych	Zajęcia	KAROLINA PASOŃ	30-09-2026	09:45	10:30	00:45
18 z 34 Wprowadzenie nowego pracownika, budowanie zespołu, systemy motywacji, ocena pracownicza, systemy rozliczenia menedżera z inwestorem	Zajęcia	KAROLINA PASOŃ	30-09-2026	10:30	12:00	01:30
19 z 34 Marketing praktyczny - planowanie kampanii, targetowanie, komunikacja z gościem	Zajęcia	KAROLINA PASOŃ	30-09-2026	12:00	12:45	00:45
20 z 34 -	Przerwa	-	30-09-2026	12:45	13:45	01:00

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

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
27 z 34 Prawa autorskie w lokalu, koncesja na alkohol, koszty i formalności, rola właściciela, praktyczne przykłady wdrożenia	Zajęcia	KAROLINA PASOŃ	01-10-2026	13:45	17:00	03:15
28 z 34 Oszustwa i kradzieże w gastronomii - sposoby eliminowania negatywnych działań pracowników	Zajęcia	KAROLINA PASOŃ	02-10-2026	09:00	09:45	00:45
29 z 34 Elektroniczne systemy remanentowe, systemy rozliczania i opodatkowani a napiwków i serwisów	Zajęcia	KAROLINA PASOŃ	02-10-2026	09:45	10:30	00:45
30 z 34 Wzór książki produkcyjnej, końcowe rozliczenie food cost w restauracji, podsumowanie znaczenia standaryzacji	Zajęcia	KAROLINA PASOŃ	02-10-2026	10:30	12:00	01:30
31 z 34 -	Przerwa	-	02-10-2026	12:00	13:00	01:00
32 z 34 Druki inwentaryzacyjne - spis zużycia, przygotowanie grafików pracowniczych; raport kasowy	Zajęcia	KAROLINA PASOŃ	02-10-2026	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	KAROLINA PASOŃ	02-10-2026	14:30	16:30	02:00
34 z 34 -	Walidacja	KAROLINA PASOŃ	02-10-2026	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
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 449,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 449,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	61,23 PLN
Koszt osobogodziny netto	61,23 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Liczba godzin zegarowych usługi

40:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

KAROLINA PASOŃ

Z wykształcenia krytyczka sztuki, ale to gastronomia stała się jej sposobem na życie. Związana z Toruniem, Bydgoszczą i Warszawą. W branży pracuje od 10 lat, a stanowiska menadżerskie piastuje od 2017 r.

Przez ostatnie lata pracowała jako manager i event manager w najpopularniejszych restauracjach w województwie kujawsko-pomorskim, zarządzała między innymi pionem gastronomicznym w Bydgoskim Bohema Hotel & Spa 5*.

Jest niezależnym konsultantem, trenerem i managerem, jej specjalizacje to zarządzanie serwisem, budowanie autorytetu managerów i techniki sprzedażowe. Konsultuje również restauracyjne karty win oraz prowadzi degustacje z cyklu wine & food pairing. Posiada dyplom uczelni Wine & Spirit Education Trust, stopień 2. Jak mawia: "Wino spleta historię, kulturę, ale też życie toczące się tu i teraz. Ludzie, spotkania przy stole, emocje i dobre jedzenie to mój świat i uwielbiam wprowadzać w niego Gości".

Wśród lokali, które otwierała i którymi zarządzała, a także gdzie doradzała i szkoliła personel, znajdziemy między innymi: Restauracja Artus, Restauracja Piernicova, Restauracja Weranda, Restauracja Czarny Diament, Pałac Widokowy

Jej cytaty przewodni - „Gdy myślisz, że coś możesz lub czegoś nie możesz, to za każdym razem masz rację” - H. Ford.

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

pl. Strzelecki 20
50-224 Wrocław
woj. dolnośląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



NATALIA KOCISZEWSKA

E-mail biuro@szkolabarmanow.pl

Telefon (+48) 505 052 231