



Blue House s.c.  
Sławomir  
Krakowski, Strefa  
Pozytywna Sp. z o.o.

★★★★★ 4,8 / 5

4 oceny

## Akademia Managera HoReCa

Numer usługi 2026/06/23/11767/3644876

- 📍 Sopot
- 🏢 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 56:00 h
- 📅 12.10.2026 do 14.12.2026

9 100,00 PLN brutto  
9 100,00 PLN netto  
162,50 PLN brutto/h  
162,50 PLN netto/h  
181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

### Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób pełniących funkcje menedżerskie, kierownicze, koordynacyjne lub nadzorcze w branży HoReCa, w szczególności do managerów restauracji, hoteli, obiektów gastronomicznych, sal obsługi, recepcji, działów operacyjnych oraz osób odpowiedzialnych za organizację pracy zespołu i jakość obsługi klienta.

Uczestnikami szkolenia mogą być również pracownicy przygotowujący do objęcia stanowisk kierowniczych lub samodzielnych funkcji związanych z zarządzaniem zespołem, standardami obsługi, procesami operacyjnymi oraz komunikacją z klientem. Szkolenie jest przeznaczone dla osób, które chcą rozwinąć kompetencje menedżerskie, komunikacyjne, organizacyjne i przywódcze niezbędne do skutecznego zarządzania zespołem w dynamicznym środowisku branży HoReCa.

### Minimalna liczba uczestników

10

### Maksymalna liczba uczestników

12

### Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

### Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym szkolenia jest rozwinięcie praktycznych kompetencji menedżerskich, komunikacyjnych i organizacyjnych niezbędnych do skutecznego zarządzania zespołem w branży HoReCa. Uczestnicy zdobędą

umiejętności motywowania pracowników, prowadzenia rozmów rozwojowych, wdrażania zmian, budowania standardów obsługi klienta, rozwiązywania trudnych sytuacji oraz usprawniania codziennej pracy operacyjnej. Szkolenie przygotowuje kadrę do lepszej organizacji pracy zespołu i podnoszenia jakości usług.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje rolę i odpowiedzialność menedżera w branży HoReCa.	Wskazuje kluczowe zadania menedżera w zakresie organizacji pracy, zarządzania zespołem, jakości obsługi i realizacji celów operacyjnych.	Test teoretyczny
Uczestnik rozpoznaje style zachowań i typy osobowości pracowników oraz dobiera do nich sposób komunikacji.	Omawia różnice w stylach zachowań, wskazuje potrzeby komunikacyjne pracowników i dobiera adekwatny sposób przekazywania informacji, delegowania zadań oraz udzielania informacji zwrotnej.	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje podstawowe narzędzia coachingowe w pracy menedżera.	Formułuje pytania rozwojowe, prowadzi rozmowę wspierającą samodzielność pracownika oraz wskazuje działania wzmacniające odpowiedzialność i zaangażowanie zespołu.	Test teoretyczny
Uczestnik wykorzystuje podejście skoncentrowane na rozwiązaniach w pracy z zespołem.	Analizuje sytuacje problemowe, identyfikuje dostępne zasoby, formułuje możliwe rozwiązania i wskazuje działania prowadzące do poprawy organizacji pracy.	Test teoretyczny
Uczestnik planuje i komunikuje zmiany w zespole.	Opisuje etapy wdrażania zmiany, rozpoznaje możliwe reakcje pracowników, wskazuje sposoby ograniczania oporu oraz dobiera komunikaty wspierające akceptację zmian.	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje podstawowe działania HR w codziennej pracy menedżerskiej.	Wskazuje zasady rekrutacji, wdrażania, motywowania, oceny i rozwoju pracowników oraz dobiera działania ograniczające rotację i wspierające stabilność zespołu.	Test teoretyczny
Uczestnik określa znaczenie kultury organizacyjnej i standardów pracy w branży HoReCa.	Wskazuje wartości, zachowania i standardy wpływające na efektywność zespołu, jakość obsługi oraz atmosferę pracy.	Test teoretyczny
Uczestnik wdraża i monitoruje standardy obsługi klienta.	Określa elementy profesjonalnej obsługi, wskazuje sposoby reagowania na trudne sytuacje i reklamacje oraz proponuje działania usprawniające jakość doświadczenia klienta.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik analizuje procesy operacyjne i wskazuje możliwości ich usprawnienia.	Identyfikuje kluczowe procesy w organizacji, rozpoznaje obszary wymagające poprawy oraz proponuje standardy i rozwiązania zwiększające efektywność pracy.	Test teoretyczny

## Cel biznesowy

Celem biznesowym szkolenia jest zwiększenie efektywności zarządzania zespołem oraz poprawa jakości obsługi klienta w przedsiębiorstwie działającym w branży HoReCa poprzez rozwój kompetencji menedżerskich osób odpowiedzialnych za organizację pracy, standardy operacyjne i kontakt z klientem. Realizacja szkolenia ma doprowadzić do usprawnienia codziennej pracy zespołów, lepszego delegowania zadań, skuteczniejszej komunikacji wewnętrznej, ograniczenia błędów organizacyjnych oraz bardziej spójnego wdrażania standardów obsługi i procedur operacyjnych.

Cel zostanie osiągnięty poprzez przygotowanie uczestników do samodzielnego stosowania narzędzi zarządzania zespołem, prowadzenia rozmów rozwojowych, motywowania pracowników, pracy z oporem wobec zmian oraz monitorowania jakości obsługi klienta. Efekty szkolenia będą możliwe do weryfikacji poprzez obserwację pracy uczestników po zakończeniu szkolenia, analizę jakości obsługi, ocenę realizacji standardów operacyjnych, zmniejszenie liczby powtarzających się problemów organizacyjnych oraz poprawę współpracy w zespołach.

Zakłada się, że w okresie do 3–6 miesięcy po zakończeniu szkolenia uczestnicy będą wykorzystywać nabyte kompetencje w codziennej pracy menedżerskiej, co przełoży się na sprawniejsze zarządzanie personelem, wyższy poziom zaangażowania pracowników, większą stabilność zespołu oraz poprawę doświadczenia klienta. Cel jest realistyczny i zgodny z potrzebami przedsiębiorstwa, ponieważ odpowiada na bieżące wyzwania branży HoReCa, takie jak wysoka dynamika pracy, konieczność utrzymania jakości obsługi, rotacja pracowników, potrzeba standaryzacji procesów oraz szybkie reagowanie na zmieniające się oczekiwania klientów.

## Efekt usługi

### Efekt usługi:

Uczestnik po zakończeniu szkolenia posiada wiedzę i praktyczne umiejętności z zakresu skutecznego zarządzania zespołem w branży HoReCa, w tym organizacji pracy, komunikacji menedżerskiej, motywowania pracowników, prowadzenia rozmów rozwojowych, wdrażania zmian, budowania standardów obsługi klienta oraz usprawniania procesów operacyjnych. Uczestnik potrafi dopasować styl zarządzania do pracownika, reagować na trudne sytuacje w zespole i w kontakcie z klientem oraz podejmować działania zwiększające efektywność pracy i jakość świadczonych usług.

### Kryteria weryfikacji:

Efekt usługi zostanie zweryfikowany poprzez sprawdzenie, czy uczestnik:

- wskazuje rolę i odpowiedzialność menedżera w branży HoReCa;
- rozpoznaje style zachowań pracowników i dobiera do nich odpowiedni sposób komunikacji;
- stosuje podstawowe narzędzia coachingowe w pracy z zespołem;
- prowadzi rozmowę rozwojową i udziela informacji zwrotnej;
- wskazuje sposoby motywowania, angażowania i utrzymania pracowników;
- opisuje etapy wdrażania zmiany oraz sposoby ograniczania oporu zespołu;
- określa standardy profesjonalnej obsługi klienta i sposoby reagowania na trudne sytuacje;
- analizuje procesy operacyjne i proponuje działania usprawniające organizację pracy;
- wskazuje elementy kultury organizacyjnej wpływające na jakość pracy zespołu i obsługi klienta.

## Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Osiągnięcie efektu usługi zostanie potwierdzone poprzez przeprowadzenie testu wiedzy i kompetencji po zakończeniu szkolenia. Test będzie obejmował zagadnienia zgodne z programem szkolenia, w szczególności: rolę menedżera w branży HoReCa, zarządzanie zespołem, komunikację menedżerską, coaching, zarządzanie zmianą, standardy obsługi klienta oraz usprawnianie procesów operacyjnych.

Warunkiem potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi będzie uzyskanie przez uczestnika wyniku na poziomie co najmniej 70% poprawnych odpowiedzi. Wynik testu pozwoli zweryfikować, czy uczestnik przyswoił wiedzę i potrafi zastosować ją w sytuacjach związanych z zarządzaniem zespołem i organizacją pracy w branży HoReCa.

# 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

**Program usługi, szkolenie obejmuje następujące moduły tematyczne:**

## 1. Rola i odpowiedzialność menedżera w branży HoReCa

- rola menedżera w codziennym funkcjonowaniu obiektu gastronomicznego, hotelowego lub usługowego;
- kluczowe kompetencje lidera operacyjnego;
- odpowiedzialność menedżera za organizację pracy, jakość obsługi i wyniki zespołu;
- zarządzanie efektywnością, priorytetami i realizacją celów;
- podejmowanie decyzji w dynamicznym środowisku pracy.

## 2. Zarządzanie zespołem z uwzględnieniem stylów zachowań i typów osobowości

- rozpoznawanie stylów zachowań i preferencji komunikacyjnych pracowników;
- wykorzystanie elementów modeli DISC/MBTI w pracy menedżera;
- dopasowanie stylu zarządzania do potrzeb i poziomu samodzielności pracownika;
- komunikacja z różnymi typami osobowości w zespole;
- budowanie zaangażowania, współpracy i odpowiedzialności.

## 3. Coaching w zarządzaniu zespołem

- rola menedżera jako osoby wspierającej rozwój pracowników;
- podstawowe narzędzia coachingowe w pracy lidera;
- prowadzenie rozmów rozwojowych i motywujących;

- zadawanie pytań wspierających samodzielność i odpowiedzialność pracowników;
- wzmacnianie potencjału zespołu w codziennej pracy operacyjnej.

#### **4. Zarządzanie skoncentrowane na rozwiązaniach**

- podejście solution-focused w praktyce menedżerskiej;
- praca na zasobach i możliwościach zamiast koncentracji wyłącznie na problemach;
- techniki zadawania pytań ukierunkowanych na rozwiązania;
- wspieranie pracowników w samodzielnym poszukiwaniu rozwiązań;
- budowanie kultury odpowiedzialności i sprawczości w zespole.

#### **5. Zarządzanie zmianą w organizacji**

- etapy procesu zmiany w organizacji;
- reakcje pracowników na zmiany i sposoby pracy z oporem;
- komunikowanie zmian w sposób jasny i angażujący;
- wdrażanie nowych standardów, procedur i rozwiązań organizacyjnych;
- minimalizowanie oporu oraz budowanie akceptacji dla zmian.

#### **6. HR w pracy menedżera**

- udział menedżera w procesie rekrutacji i selekcji pracowników;
- wdrażanie nowych pracowników do pracy i standardów organizacji;
- ocena pracy, informacja zwrotna i rozwój kompetencji pracowników;
- motywowanie, angażowanie i utrzymanie zespołu;
- przeciwdziałanie rotacji i budowanie stabilnego zespołu.

#### **7. Kultura organizacyjna i środowisko pracy**

- elementy i znaczenie kultury organizacyjnej w branży HoReCa;
- rola menedżera w kształtowaniu postaw, wartości i standardów pracy;
- wdrażanie wartości organizacyjnych w codzienne działania zespołu;
- budowanie środowiska pracy sprzyjającego efektywności, współpracy i dobrej komunikacji;
- wzmacnianie odpowiedzialności i profesjonalizmu pracowników.

#### **8. Standardy obsługi klienta w branży HoReCa**

- kluczowe elementy profesjonalnej obsługi klienta;
- budowanie pozytywnego doświadczenia klienta;
- komunikacja z klientem w sytuacjach standardowych i trudnych;
- radzenie sobie z reklamacjami, napięciem i trudnym klientem;
- monitorowanie jakości obsługi i wdrażanie usprawnień.

#### **9. Zarządzanie procesami i standardami operacyjnymi**

- identyfikacja i analiza kluczowych procesów w organizacji;
- optymalizacja procesów pracy zespołu;
- tworzenie i wdrażanie standardów operacyjnych;
- kontrola jakości, efektywności i zgodności działań ze standardami;
- ciągłe doskonalenie organizacji pracy i jakości świadczonych usług.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 50

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 50 Rola i odpowiedzialność menedżera HoReCa	Zajęcia	Sławomir Krakowski	12-10-2026	09:00	10:45	01:45
2 z 50 -	Przerwa	-	12-10-2026	10:45	11:00	00:15
3 z 50 Rola i odpowiedzialność menedżera HoReCa	Zajęcia	Sławomir Krakowski	12-10-2026	11:00	12:45	01:45
4 z 50 -	Przerwa	-	12-10-2026	12:45	13:30	00:45
5 z 50 Rola i odpowiedzialność menedżera HoReCa	Zajęcia	Sławomir Krakowski	12-10-2026	13:30	15:15	01:45
6 z 50 -	Przerwa	-	12-10-2026	15:15	15:30	00:15
7 z 50 Rola i odpowiedzialność menedżera HoReCa	Zajęcia	Sławomir Krakowski	12-10-2026	15:30	17:00	01:30
8 z 50 Zarządzanie zespołem, style zachowań i coaching	Zajęcia	Sławomir Krakowski	20-10-2026	09:00	10:45	01:45
9 z 50 -	Przerwa	-	20-10-2026	10:45	11:00	00:15
10 z 50 Zarządzanie zespołem, style zachowań i coaching	Zajęcia	Sławomir Krakowski	20-10-2026	11:00	12:45	01:45
11 z 50 -	Przerwa	-	20-10-2026	12:45	13:30	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>12 z 50</b> Zarządzanie zespołem, style zachowań i coaching	Zajęcia	Sławomir Krakowski	20-10-2026	13:30	15:15	01:45
<b>13 z 50</b> -	Przerwa	-	20-10-2026	15:15	15:30	00:15
<b>14 z 50</b> Zarządzanie zespołem, style zachowań i coaching	Zajęcia	Sławomir Krakowski	20-10-2026	15:30	17:00	01:30
<b>15 z 50</b> Zarządzanie skoncentrowane na rozwiązaniach i zmianą	Zajęcia	Sławomir Krakowski	27-10-2026	09:00	10:45	01:45
<b>16 z 50</b> -	Przerwa	-	27-10-2026	10:45	11:00	00:15
<b>17 z 50</b> Zarządzanie skoncentrowane na rozwiązaniach i zmianą	Zajęcia	Sławomir Krakowski	27-10-2026	11:00	12:45	01:45
<b>18 z 50</b> -	Przerwa	-	27-10-2026	12:45	13:30	00:45
<b>19 z 50</b> Zarządzanie skoncentrowane na rozwiązaniach i zmianą	Zajęcia	Sławomir Krakowski	27-10-2026	13:30	15:15	01:45
<b>20 z 50</b> -	Przerwa	-	27-10-2026	15:15	15:30	00:15
<b>21 z 50</b> Zarządzanie skoncentrowane na rozwiązaniach i zmianą	Zajęcia	Sławomir Krakowski	27-10-2026	15:30	17:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 50 HR, kultura organizacyjna i środowisko pracy	Zajęcia	Sławomir Krakowski	09-11-2026	09:00	10:45	01:45
23 z 50 -	Przerwa	-	09-11-2026	10:45	11:00	00:15
24 z 50 HR, kultura organizacyjna i środowisko pracy	Zajęcia	Sławomir Krakowski	09-11-2026	11:00	12:45	01:45
25 z 50 -	Przerwa	-	09-11-2026	12:45	13:30	00:45
26 z 50 HR, kultura organizacyjna i środowisko pracy	Zajęcia	Sławomir Krakowski	09-11-2026	13:30	15:15	01:45
27 z 50 -	Przerwa	-	09-11-2026	15:15	15:30	00:15
28 z 50 HR, kultura organizacyjna i środowisko pracy	Zajęcia	Sławomir Krakowski	09-11-2026	15:30	17:00	01:30
29 z 50 Standardy obsługi klienta w branży HoReCa	Zajęcia	Sławomir Krakowski	24-11-2026	09:00	10:45	01:45
30 z 50 -	Przerwa	-	24-11-2026	10:45	11:00	00:15
31 z 50 Standardy obsługi klienta w branży HoReCa	Zajęcia	Sławomir Krakowski	24-11-2026	11:00	12:45	01:45
32 z 50 -	Przerwa	-	24-11-2026	12:45	13:30	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>33 z 50</b> Standardy obsługi klienta w branży HoReCa	Zajęcia	Sławomir Krakowski	24-11-2026	13:30	15:15	01:45
<b>34 z 50</b> -	Przerwa	-	24-11-2026	15:15	15:30	00:15
<b>35 z 50</b> Standardy obsługi klienta w branży HoReCa	Zajęcia	Sławomir Krakowski	24-11-2026	15:30	17:00	01:30
<b>36 z 50</b> Procesy operacyjne i standardy pracy HoReCa	Zajęcia	Sławomir Krakowski	01-12-2026	09:00	10:45	01:45
<b>37 z 50</b> -	Przerwa	-	01-12-2026	10:45	11:00	00:15
<b>38 z 50</b> Procesy operacyjne i standardy pracy HoReCa	Zajęcia	Sławomir Krakowski	01-12-2026	11:00	12:45	01:45
<b>39 z 50</b> -	Przerwa	-	01-12-2026	12:45	13:30	00:45
<b>40 z 50</b> Procesy operacyjne i standardy pracy HoReCa	Zajęcia	Sławomir Krakowski	01-12-2026	13:30	15:15	01:45
<b>41 z 50</b> -	Przerwa	-	01-12-2026	15:15	15:30	00:15
<b>42 z 50</b> Procesy operacyjne i standardy pracy HoReCa	Zajęcia	Sławomir Krakowski	01-12-2026	15:30	17:00	01:30
<b>43 z 50</b> Podsumowanie programu i walidacja efektów uczenia	Zajęcia	Sławomir Krakowski	14-12-2026	09:00	10:45	01:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
44 z 50 -	Przerwa	-	14-12-2026	10:45	11:00	00:15
45 z 50 Podsumowanie programu i walidacja efektów uczenia	Zajęcia	Sławomir Krakowski	14-12-2026	11:00	12:45	01:45
46 z 50 -	Przerwa	-	14-12-2026	12:45	13:30	00:45
47 z 50 Podsumowanie programu i walidacja efektów uczenia	Zajęcia	Sławomir Krakowski	14-12-2026	13:30	15:15	01:45
48 z 50 -	Przerwa	-	14-12-2026	15:15	15:30	00:15
49 z 50 Podsumowanie i przygotowanie do walidacji efektów uczenia się	Zajęcia	Sławomir Krakowski	14-12-2026	15:30	16:15	00:45
50 z 50 -	Walidacja	-	14-12-2026	16:15	17:00	00:45

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	56:00
w tym suma godzin zajęć	46:30
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	08:45
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	63:00

## Cennik

### Cennik

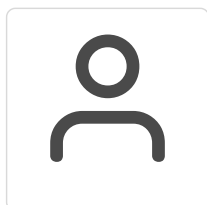
Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	9 100,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	9 100,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	162,50 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	162,50 PLN

## Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	56:00

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Sławomir Krakowski

Psycholog, coach, doradca i mediator. Trener biznesu. Specjalizuje się w projektowaniu procesów rozwojowych w firmach w oparciu o rozwiązania systemowe. Ponad 25 letnie doświadczenie w pracy z różnymi organizacjami. Wsparcie doradcze, mentorskie i coachingowe. Analiza firm, zespołów i procesów. Wdrażanie rozwiązań i projektowanie zmian. Specjalizuje się w pracy w obszarach Zarządzania Zmianą i Zarządzania w oparciu o typologię osobowości. Ukończył studia zakresu zarządzania i marketingu oraz z Manager HR na Politechnice Gdańskiej. Ukończył Psychologię na SWPS. Wykładowca w WSB i SWPS min. Psychologia Biznesu. Certyfikowany konsultant Advisio Competence Navigator, Reiss Motivation. Ponad 200 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich dwóch latach (24miesiącach) wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Testy diagnostyczne i ewaluacyjne pomagają ocenić poziom wiedzy przed i po szkoleniu. Ćwiczenia praktyczne umożliwiają zastosowanie teorii w realnych sytuacjach menadżerskich. Skrypt szkoleniowy zawiera kluczowe zagadnienia, wskazówki oraz miejsce na notatki.

### Informacje dodatkowe

Cena usługi została określona na podstawie zakresu merytorycznego programu, doświadczenie kadry trenerskiej oraz zastosowane metody dydaktyczne, uwzględniające wysoki udział zajęć praktycznych i warsztatowych. Program oparty jest na metodach warsztatowych, obejmujących analizę rzeczywistych przypadków uczestników, symulacje sytuacji menadżerskich oraz ćwiczenia rozwijające konkretne umiejętności zarządcze.

Małe grupy szkoleniowe umożliwiają indywidualne podejście do uczestników oraz zwiększają efektywność procesu uczenia.

Cena usługi znajduje odzwierciedlenie w jej jakości, doświadczeniu kadry trenerskiej oraz bezpośrednim przełożeniu na rozwój kompetencji i efektywność zarządzania. Finansowanie w co najmniej 70% ze środków publicznych, zastosowanie ma zwolnienie od podatku od towarów i usług, o którym mowa w art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o VAT oraz § 3 ust. 1 pkt 14

## Adres

ul. Parkowa 54/1  
81-727 Sopot  
woj. pomorskie

Szkolenie realizowane będzie w atrakcyjnej lokalizacji w Sopocie, w bezpośrednim sąsiedztwie nadmorskiej infrastruktury i w odległości około 5 minut spacerem od plaży. Komfortowe otoczenie oraz dogodna lokalizacja sprzyjają efektywnej nauce, integracji uczestników oraz zapewniają odpowiednie warunki do realizacji zajęć szkoleniowych. Sala idealna na szkolenie w grupie do 12 osób, wyposażona w rzutnik oraz ekran, a także tablicę suchościeralną i flipchartz blokiem. W lokalu do dyspozycji duża i w pełni wyposażona kuchnia , łazienka, poczekalnia, balkon.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**SŁAWOMIR KRAKOWSKI**

**E-mail** [sk@bluehouse.pl](mailto:sk@bluehouse.pl)

**Telefon** (+48) 660 423 948