



HOUSE OF IMPACT
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,8 / 5

794 oceny

Gastronomia w nowoczesnych realiach: jak podnosić zadowolenie gości i pracowników oraz rozwijać wyniki sprzedażowe?

Numer usługi 2026/08/13/175925/3745196

📍 Latchorzew

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 24:00 h

📅 05.09.2026 do 08.09.2026

4 280,40 PLN brutto

3 480,00 PLN netto

178,35 PLN brutto/h

145,00 PLN netto/h

214,81 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Grupa docelowa usługi	Pracownicy oraz kadra zarządzająca w lokalach gastronomicznych.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	04-09-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji uczestników w zakresie nowoczesnego zarządzania zespołem gastronomicznym, budowania wysokiej jakości doświadczenia gościa oraz wdrażania działań zwiększających efektywność operacyjną i finansową lokalu, z uwzględnieniem różnorodności pokoleniowej i aktualnych trendów rynkowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie znaczenie jakości obsługi i doświadczenia klienta w nowoczesnej gastronomii	Wskazuje kluczowe elementy wpływające na satysfakcję gościa	Test teoretyczny
	Rozpoznaje błędy wpływające negatywnie na doświadczenie klienta	Test teoretyczny
	Określa własny wpływ na odbiór lokalu przez gościa	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje skuteczne techniki komunikacji w pracy z zespołem i z klientem	Dobiera styl komunikacji do sytuacji i odbiorcy	Test teoretyczny
	Stosuje zasady komunikacji zadaniowej i empatycznej	Test teoretyczny
	Reaguje konstruktywnie na trudne sytuacje	Test teoretyczny
Uczestnik rozpoznaje potrzeby pracowników i/lub współpracowników różnych grup wiekowych i potrafi dostosować styl współpracy	Identyfikuje różnice w motywacjach i oczekiwaniach różnych pokoleń	Test teoretyczny
	Opisuje dobre praktyki pracy z osobami młodszymi i starszymi	Test teoretyczny
	Wskazuje sposoby na wspólną efektywną współpracę	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje techniki radzenia sobie ze stresem i dbałości o kondycję psychofizyczną w pracy	Rozpoznaje źródła stresu w pracy gastronomicznej	Test teoretyczny
	Wskazuje sposoby jego redukcji i techniki regeneracyjne	Test teoretyczny
	Stosuje wybrane narzędzia oddechowe lub organizacyjne	Test teoretyczny

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 wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

DZIEŃ 1 – 15:00–21:00

Blok 1. Współczesna gastronomia (15:00–16:20) Przerwa 20 min (16:20–16:40)

Blok 2. Zespół i różnorodność pokoleniowa (16:40–18:00) Przerwa 20 min (18:00–18:20)

Blok 3. Nowoczesne przywództwo (18:20–19:40) Przerwa 20 min (19:40–20:00)

Blok 4. Rozwój zespołu (20:00–21:00)

DZIEŃ 2 – 15:00–21:00

Blok 1. Skuteczna komunikacja (15:00–16:20) Przerwa 20 min (16:20–16:40)

Blok 2. Zarządzanie konfliktami (16:40–18:00) Przerwa 20 min (18:00–18:20)

Blok 3. Customer Experience (18:20–19:40) Przerwa 20 min (19:40–20:00)

Blok 4. Lojalność klienta (20:00–21:00)

DZIEŃ 3 – 08:00–14:00

Blok 1. Reputacja marki (08:00–09:20) Przerwa 20 min (09:20–09:40)

Blok 2. Zarządzanie zmianą (09:40–11:00) Przerwa 20 min (11:00–11:20)

Blok 3. Dobrostan pracowników (11:20–12:40) Przerwa 20 min (12:40–13:00)

Blok 4. Plan wdrożenia (13:00–14:00)

DZIEŃ 4 – 08:00–14:00

Blok 1. Praktyka operacyjna (08:00–09:20) Przerwa 20 min (09:20–09:40)

Blok 2. Symulacje i scenariusze (09:40–11:00) Przerwa 20 min (11:00–11:20)

Blok 3. Doskonalenie przywództwa (11:20–12:40) Przerwa 20 min (12:40–13:00)

Blok 4. Walidacja końcowa (13:00–14:00)

Warunki organizacyjne

- Szkolenie będzie realizowane w formule warsztatowej, łączącej przekaz wiedzy teoretycznej z praktycznym rozwijaniem kompetencji uczestników poprzez ćwiczenia, analizy przypadków oraz symulacje sytuacji zawodowych.
- Program obejmuje pracę indywidualną i zespołową, warsztaty praktyczne, analizę case study, odgrywanie scenek oraz ćwiczenia związane z zarządzaniem zespołem, komunikacją, budowaniem doświadczeń klienta, motywowaniem pracowników oraz

- doskonaleniem jakości obsługi w gastronomii.
- Szkolenie realizowane będzie w ciągu 3 dni szkoleniowych, w łącznym wymiarze 24 godzin zegarowych (21,5 godziny dydaktycznej zajęć merytorycznych oraz przerwy organizacyjne).
 - Każdego dnia przewidziano 2 przerwy kawowe trwające 15 minut oraz 1 przerwę obiadową trwającą 30 minut.
 - Zajęcia będą prowadzone w sali szkoleniowej wyposażonej w niezbędny sprzęt multimedialny, materiały dydaktyczne oraz narzędzia wspierające realizację ćwiczeń praktycznych i pracy warsztatowej.
 - Organizator zapewnia wszystkim uczestnikom komplet materiałów szkoleniowych niezbędnych do aktywnego udziału w zajęciach.
 - Maksymalna liczba uczestników w grupie wynosi 20 osób, co umożliwia efektywną pracę warsztatową, wymianę doświadczeń oraz indywidualne wsparcie trenera.
 - Część teoretyczna stanowi około 40% czasu szkolenia i obejmuje zagadnienia związane z nowoczesnym zarządzaniem w gastronomii, komunikacją, przywództwem, budowaniem doświadczeń klienta oraz zarządzaniem zmianą. Część praktyczna stanowi około 60% programu i obejmuje ćwiczenia warsztatowe, analizy przypadków, symulacje sytuacji zawodowych, pracę zespołową oraz opracowywanie rozwiązań możliwych do wdrożenia w codziennej praktyce zawodowej.
 - W celu potwierdzenia nabytych kompetencji uczestnicy przystąpią do walidacji obejmującej test wiedzy oraz zadania praktyczne przygotowane i zweryfikowane przez osobę odpowiedzialną za proces walidacji.
 - Na zakończenie szkolenia przeprowadzony zostanie test podsumowujący oraz ocena praktycznych umiejętności uczestników w zakresie zarządzania zespołem, skutecznej komunikacji, rozwiązywania konfliktów, budowania pozytywnych doświadczeń klienta, wdrażania standardów obsługi oraz organizacji pracy w środowisku gastronomicznym.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 28

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 28 Współczesna gastronomia	Zajęcia	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	05-09-2026	15:00	16:20	01:20
2 z 28 -	Przerwa	-	05-09-2026	16:20	16:40	00:20
3 z 28 Zespół i różnorodność pokoleniowa	Zajęcia	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	05-09-2026	16:40	18:00	01:20
4 z 28 -	Przerwa	-	05-09-2026	18:00	18:20	00:20
5 z 28 Nowoczesne przywództwo	Zajęcia	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	05-09-2026	18:20	19:40	01:20
6 z 28 -	Przerwa	-	05-09-2026	19:40	20:00	00:20
7 z 28 Rozwój zespołu	Zajęcia	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	05-09-2026	20:00	21:00	01:00
8 z 28 Skuteczna komunikacja	Zajęcia	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	06-09-2026	15:00	16:20	01:20
9 z 28 -	Przerwa	-	06-09-2026	16:20	16:40	00:20

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 28 Zarządzanie konfliktami	Zajęcia	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	06-09-2026	16:40	18:00	01:20
11 z 28 -	Przerwa	-	06-09-2026	18:00	18:20	00:20
12 z 28 Customer Experience	Zajęcia	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	06-09-2026	18:20	19:40	01:20
13 z 28 -	Przerwa	-	06-09-2026	19:40	20:00	00:20
14 z 28 Lojalność klienta	Zajęcia	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	06-09-2026	20:00	21:00	01:00
15 z 28 Reputacja marki	Zajęcia	SEBASTIAN FIGAT	07-09-2026	08:00	09:20	01:20
16 z 28 -	Przerwa	-	07-09-2026	09:20	09:40	00:20
17 z 28 Zarządzanie zmianą	Zajęcia	SEBASTIAN FIGAT	07-09-2026	09:40	11:00	01:20
18 z 28 -	Przerwa	-	07-09-2026	11:00	11:20	00:20
19 z 28 Dobrostan pracowników	Zajęcia	SEBASTIAN FIGAT	07-09-2026	11:20	12:40	01:20
20 z 28 -	Przerwa	-	07-09-2026	12:40	13:00	00:20
21 z 28 Plan wdrożenia	Zajęcia	SEBASTIAN FIGAT	07-09-2026	13:00	14:00	01:00
22 z 28 Praktyka operacyjna	Zajęcia	SEBASTIAN FIGAT	08-09-2026	08:00	09:20	01:20
23 z 28 -	Przerwa	-	08-09-2026	09:20	09:40	00:20
24 z 28 Symulacje i scenariusze	Zajęcia	SEBASTIAN FIGAT	08-09-2026	09:40	11:00	01:20
25 z 28 -	Przerwa	-	08-09-2026	11:00	11:20	00:20

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 28 Doskonalenie przywództwa	Zajęcia	SEBASTIAN FIGAT	08-09-2026	11:20	12:40	01:20
27 z 28 -	Przerwa	-	08-09-2026	12:40	13:00	00:20
28 z 28 -	Walidacja	-	08-09-2026	13:00	14:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	24:00
w tym suma godzin zajęć	19:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	04:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	26:30

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 280,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 480,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	178,35 PLN
Koszt osobogodziny netto	145,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	24:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 4



1 z 4

SEBASTIAN FIGAT

Sebastian to doświadczony manager gastronomii, specjalizujący się w optymalizacji procesów, sprzedaży eventowej oraz wdrażaniu nowoczesnych technologii, w tym sztucznej inteligencji, w branży HoReCa.

- Doświadczenie:
- 2020–2024 – Asystent Profesora Waldemara Śmigasiewicza w Akademii Teatralnej im. A. Zelwerowicza w Warszawie
 - 03.2022–08.2022 – Manager Operacyjny w Baila Show & Dining
 - 06.2022–obecnie – Audytor hotelowy i cateringowy (Agencja Eventowa MRPM Małgorzaty Raduckiej)
 - 08.2022–01.2024 – Manager Operacyjny oraz Event Manager w Restauracji Browar Warszawski
 - 05.2024–05.2025 – Generalny Manager w Blue Cactus (Fabryka Norblina)
 - 03.2025–obecnie – Dyrektor ds. Szkoleń w House of Impact Sp. z o.o.



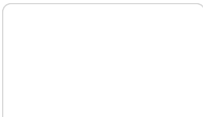
2 z 4

JERZY KUNDZIK

Trener posiada ponad 12-letnie doświadczenie w branży gastronomicznej, zdobyte w najbardziej wymagających koncepcjach warszawskiego rynku. Pełnił funkcje kierownicze w zespołach kilkunastoosobowych, pracując w lokalach o zróżnicowanej skali – od kameralnych restauracji po obiekty obsługujące jednorazowo kilkaset osób w modelu dziennym, wieczornym i nocnym. Uczestniczył w otwieraniu lokali, które trwale wpisały się w mapę stołecznej gastronomii i wyznaczały kierunki rozwoju rynku.

Odpowiadał za koordynację wydarzeń do 1000 uczestników, organizację eventów prywatnych oraz zabezpieczenie wizyt delegacji rządowych najwyższego szczebla. Doświadczenie zdobywał w obiektach generujących roczne obroty od kilkunastu do kilkudziesięciu milionów złotych, współtworząc i wdrażając procedury nastawione na optymalizację kosztów, wzrost sprzedaży oraz podnoszenie standardów obsługi.

Posiada ukończony kurs sommelierski WSET 2, co wzmacnia jego kompetencje w zakresie sprzedaży win i budowania oferty premium. W każdym lokalu osiągał ponadprzeciętne wyniki sprzedażowe, wygrywając konkursy i podnosząc średni rachunek. Specjalizuje się w budowaniu relacji z gościem, profesjonalnym serwisie oraz sprzedaży gastronomicznej. Szkolenia opiera na realnych case studies, zapewniając ich wysoką praktyczność i wymierny efekt biznesowy.



3 z 4

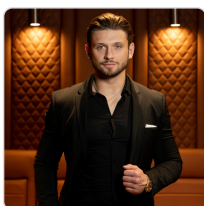
BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI



Bartłomiej Mierzejewski to ekspert branży hotelarskiej i gastronomicznej z ponad dekadą doświadczenia w zarządzaniu operacyjnym, optymalizacji procesów i rozwoju zespołów w sektorze HoReCa. Zaczynał od stanowisk liniowych, dzięki czemu dobrze rozumie realia pracy operacyjnej oraz wyzwania codziennego funkcjonowania obiektów. Z czasem obejmował kolejne funkcje menedżerskie w hotelach o wysokich standardach i złożonych strukturach.

Doświadczenie zdobywał w markach premium, takich jak Marriott, Nobu, czy Hotel Bryza. Pełnił także funkcję Dyrektora Operacyjnego w jednej z największych firm outsourcingowych w Polsce, odpowiadając za ponad 450 pracowników w hotelach i restauracjach w całym kraju oraz nadzorując jakość, operacje i wdrożenia.

Ma na swoim koncie organizację prestiżowych wydarzeń dla kilku tysięcy gości, współpracując z markami premium. Łączy standardy segmentu HoReCa z praktycznym podejściem do efektywności operacyjnej.



4 z 4

ADAM PECYNA

Absolwent renomowanych uczelni takich jak Uniwersytet Gdański na wydziale Politologii, oraz Wyższej szkoły Bankowej na wydziale Ekonomii ze specjalizacją zarządzania i sprzedaży.

Adam Pecyna jest cenionym ekspertem z zakresu psychologii sprzedaży, zarządzania, oraz budowania zespołów który swoją wiedzę od wielu lat wykorzystuje w praktyce do pomocy przedsiębiorstwom w rozwoju i poprawy efektywności. Przechodził stanowiska od przedstawiciela handlowego, przez managera, oraz dyrektora. Zarządzał i był odpowiedzialny za budowę zespołów nawet do 80 pracowników.

Pracował między innymi w branżach takich jak hotelarska, gastronomiczna, rozwój osobisty, oraz e-learning.

Trener-wykładowca na kursach, oraz szkoleniach sprzedaży i zarządzania od ponad 7 lat. Pomaga wielu firmom analizować efektywność ich rozwiązań i procesów biznesowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzymuje dedykowane materiały szkoleniowe (komplet dokumentów szkoleniowych w wersji pdf);

Adres

ul. Władysława Reymonta 33/3

05-082 Latchorzew

woj. mazowieckie

Sala w restauracji.

Kontakt



JACEK JASKÓLSKI

E-mail jacek@houseofimpact.co

Telefon (+48) 698 691 309