



LABA POLSKA
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★☆ 4,5 / 5

8 ocen

Szkolenie: Zarządzanie w gastronomii

Numer usługi 2026/09/03/165578/3788322

- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 20:00 h
- 📅 20.10.2026 do 01.12.2026

7 000,00 PLN brutto

7 000,00 PLN netto

350,00 PLN brutto/h

350,00 PLN netto/h

249,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / PR
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój, Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Małopolski Pociąg do kariery, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do osób indywidualnych, firm oraz ich pracowników rozwijających kompetencje w zarządzaniu lokalem gastronomicznym. Grupę docelową stanowią właściciele lokali gastronomicznych, osoby planujące otwarcie restauracji, kawiarni lub innego konceptu gastronomicznego, obecni i przyszli managerowie ds. gastronomii oraz pracownicy przygotowujący się do objęcia funkcji kierowniczych w lokalach HoReCa. Do udziału rekomendowane jest podstawowe doświadczenie w gastronomii, obsłudze klienta, sprzedaży, zarządzaniu zespołem lub prowadzeniu działalności usługowej. Szkolenie jest skierowane również do uczestników projektów: • „Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe” WUP w Szczecinie, • „MP” oraz „NSE” WUP w Krakowie, • „Kierunek – Rozwój” oraz innych współfinansowanych ze środków publicznych.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	19-10-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Szkolenie: Zarządzanie w gastronomii” przygotowuje do samodzielnego zarządzania lokalem gastronomicznym, w tym do analizy rynku i konkurencji, stosowania podstaw prawnych działalności, kontroli rentowności, food cost, menu engineeringu, P&L, budowania zespołu, komunikacji i motywowania pracowników, tworzenia relacji z gośćmi oraz planowania strategii marketingowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje podstawy zarządzania lokalem gastronomicznym	• rozróżnia czynniki wpływające na konkurencyjność, rentowność i pozycję rynkową lokalu gastronomicznego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• charakteryzuje wymagania prawne dotyczące prowadzenia działalności gastronomicznej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Charakteryzuje narzędzia kontroli finansowej w gastronomii.	• rozróżnia elementy food cost, beverage cost, pour cost, P&L, EBITDA i break even.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• charakteryzuje znaczenie menu engineeringu, budżetu i prognoz finansowych w zarządzaniu lokalem.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera działania zwiększające rentowność lokalu gastronomicznego.	• wskazuje działanie adekwatne do problemu dotyczącego kosztów, marży, sprzedaży lub inflacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• dobiera rozwiązanie do sytuacji wymagającej optymalizacji menu, cen lub kosztów operacyjnych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Ocenia sytuację finansową lokalu gastronomicznego.	• identyfikuje przyczynę rozbieżności między kosztami teoretycznymi a rzeczywistymi.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• wskazuje wniosek wynikający z analizy P&L, food cost, wskaźników rentowności lub budżetu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dobiera działania managerskie do sytuacji zespołowej.	• wskazuje reakcję lidera adekwatną do problemu dotyczącego komunikacji, motywacji, konfliktu lub rotacji pracowników.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• dobiera narzędzie do sytuacji związanej z rekrutacją, onboardingiem, delegowaniem lub udzielaniem informacji zwrotnej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Ocenia odpowiedzialność managera w gastronomii.	• ocenia konsekwencje decyzji managerskiej dla zespołu, gości, rentowności lub jakości obsługi.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• wskazuje postawy wspierające odpowiedzialność, komunikację, zaufanie, zaangażowanie i profesjonalną obsługę gości	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

Dla osiągnięcia celu edukacyjnego usługa obejmuje:

Zakres tematyczny:

Moduł 1: Kluczowe aspekty prawne i rynkowe

1. Analiza rynku gastronomicznego i konkurencji

- Analiza rynku gastronomicznego – trendy, monitoring konkurencji oraz wskaźniki sukcesu
- Wybór koncepcji lokalu
- Zwiększenie konkurencyjności lokalu gastronomicznego
- Podejmowanie świadomych decyzji cenowych

2. Prawne fundamenty działalności w gastronomii

- Wybór formy prawnej i rejestracja działalności
- Rejestracja i nadzór sanitarny
- Zezwolenia i zgody dodatkowe (koncesje i licencje)
- Obowiązki informacyjne wobec gościa
- Zatrudnienie i bezpieczeństwo pracy
- Fiskalizacja i rozliczenia podatkowe

Moduł 2: Finanse i optymalizacja zysków

3. Utrzymanie rentowności przy wysokiej inflacji

- Struktura kosztów i ich wpływ na wyniki finansowe restauracji
- Optymalizacja kosztów oraz rozwiązania technologiczne ułatwiające optymalizację
- Redukcja kosztów operacyjnych
- Adaptacja do trudnych warunków ekonomicznych i ochrona rentowności
- Zwiększenie sprzedaży produktów o wysokiej marży

4. Food Cost

- Wzór i kalkulacja food cost/beverage cost/pour cost
- Teoretyczne vs. rzeczywiste koszty żywności – jak identyfikować rozbieżności?
- Strategie redukcji kosztów żywności

5. Menu Engineering

- Dostosowanie menu – analiza i klasyfikacja pozycji (gwiazdy, konie robocze, psy)
- Optymalizacja menu w celu zwiększenia przychodów i marży
- Wskaźniki popularności i rentowności
- Aktualizacje i projektowanie układu menu

6. P&L (Profit and Loss statement) – zarządzanie wynikami finansowymi

- Budowanie świadomości finansowej
- Analizowanie wyników restauracji
- Struktura rachunku zysków i strat (przychody, koszty, zysk netto, EBITDA, Break Even)
- Analiza wskaźników rentowności
- Kluczowe metryki finansowe i ich znaczenie w zarządzaniu restauracją
- Tworzenie prognoz finansowych i budżetu

Moduł 3: People Management

7. Rola i odpowiedzialność lidera w gastronomii

- Gastronomia jako gra zespołowa
- Etapy rozwoju na stanowisku managerskim
- Jak zostać kierownikiem wśród swoich kolegów?
- Budowanie autorytetu lidera. Narzędzia i podstawowe błędy
- Znaczenie relacji w zespole w budowaniu konkurencyjnego konceptu gastronomicznego
- Lider jako mentor i coach. Różnice między mentorem i coachem

8. Budowa silnego zespołu

- Struktura zespołu i podział odpowiedzialności
- Rekrutacja: planowanie, ogłoszenie, rozmowy rekrutacyjne
- Efektywny onboarding
- Sztuka udzielania informacji zwrotnej
- Motywowanie i budowanie zaangażowania
- Delegowanie zadań i odpowiedzialności

- Zarządzanie przez cele i praca zespołowa

9. Jak rozwijać i utrzymać zespół na dłużej?

- Etapy budowania zespołu
- Zarządzanie międzypokoleniowe i różnorodnością
- 5 dysfunkcji w pracy zespołu
- Rotacja personelu i plan sukcesji
- Metody skutecznego szkolenia

10. Komunikacja, motywacja, rozwiązywanie problemów

- Prawidłowa komunikacja w zespole
- 7 błędów zarządzania zespołem
- Zarządzanie konfliktem
- Finansowe i pozapłacowe motywowanie zespołu

11. Team-building w gastronomii: budowanie zaufania i relacji w zespole

- Zastosowanie technik team-buildingowych w integracji zespołu
- Tworzenie atmosfery zaufania, bezpieczeństwa i wsparcia
- Zdrowe relacje w zespole
- Zespół jako najważniejszy element marketingu w gastronomii

Moduł 4: Marketing

12. Budowanie emocjonalnej więzi z klientami

- Kim jest twój klient?
- Jak sprzedawać klientom doświadczenie?
- Zarządzanie reklamacjami, podstawowe zasady
- Profil pracowników a profil klientów
- Jak zbudować serwis, dla którego klienci zechcą wracać?

13. Strategia Marketingowa

- Tworzenie strategii marketingowej

Walidacja

Łączna ilość godzin: 20h zegarowych w tym: 9h teoria, 10h 45min praktyka, 15 min walidacja

Warunki organizacyjne:

1. Szkolenie grupowe; maksymalna wielkość grupy: 30 osób.
2. Szkolenie obejmuje: wykład, warsztat praktyczny z zarządzania lokalem gastronomicznym, analizę case study, ćwiczenia indywidualne, ćwiczenia decyzyjne, analizę rynku gastronomicznego i konkurencji, analizę wymagań prawnych, analizę kosztów i rentowności, food cost, menu engineering, analizę P&L, pracę nad budowaniem zespołu, komunikacją i motywacją pracowników, analizę doświadczeń gości, Q&A oraz konsultacje z prowadzącymi.
3. Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych – 1 godzina = 60 minut.
4. Szkolenie realizowane jest w formule 13 spotkań. Ze względu na długość pojedynczego spotkania nie przewiduje się przerw w trakcie zajęć.
5. Warunkiem ukończenia szkolenia jest udział w zajęciach przez minimum 80% czasu trwania usługi.
6. Walidacja jest wliczona w czas trwania usługi i odbywa się na zakończenie ostatniego dnia szkolenia.
7. Metody walidacji efektów uczenia się: test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie.

Organizacja walidacji:

1. Walidacja efektów uczenia się zostanie przeprowadzona na zakończenie ostatniego spotkania, w czasie wskazanym w harmonogramie usługi. Czas trwania walidacji wynosi 15 minut i jest wliczony w całkowity czas trwania usługi.
2. Walidacja zostanie przeprowadzona zdalnie, w formie testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie. Uczestnik otrzyma dostęp do testu online za pośrednictwem platformy lub narzędzia wskazanego przez Dostawcę Usług.
3. Wynik testu zostanie wygenerowany automatycznie po jego zakończeniu, bez udziału osoby prowadzącej szkolenie w ocenie odpowiedzi uczestnika. Rozwiązanie zapewnia rozdzielenie procesu kształcenia od procesu walidacji. Pozytywny wynik walidacji stanowi podstawę do potwierdzenia osiągnięcia efektów uczenia się przewidzianych dla usługi.
4. Walidacja zostanie przeprowadzona z zachowaniem rozdzielenia funkcji procesu szkoleniowego i procesu walidacji.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 14

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Analiza rynku gastronomicznego i konkurencji – miniwykład interaktywny, analiza przykładów, dyskusja moderowana	Zajęcia	Andrzej Weiss	20-10-2026	18:30	20:00	01:30
2 z 14 Prawne fundamenty działalności w gastronomii – miniwykład interaktywny, analiza wymagań prawnych, Q&A	Zajęcia	Andrzej Weiss	22-10-2026	18:30	20:00	01:30
3 z 14 Utrzymanie rentowności przy wysokiej inflacji – miniwykład interaktywny, analiza case study, ćwiczenie decyzyjne online	Zajęcia	Andrzej Weiss	27-10-2026	18:30	20:00	01:30
4 z 14 Food Cost – miniwykład interaktywny, analiza kosztów, ćwiczenie praktyczne online	Zajęcia	Andrzej Weiss	29-10-2026	18:30	20:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 14 Menu Engineering – miniwykład interaktywny, analiza menu, ćwiczenie praktyczne online	Zajęcia	Andrzej Weiss	03-11-2026	18:30	20:00	01:30
6 z 14 P&L (Profit and Loss statement) - zarządzanie wynikami finansowymi – miniwykład interaktywny, analiza rachunku wyników, ćwiczenie decyzyjne online	Zajęcia	Andrzej Weiss	05-11-2026	18:30	20:00	01:30
7 z 14 Rola i odpowiedzialność lidera w gastronomii – miniwykład interaktywny, analiza sytuacji managerskich , dyskusja moderowana	Zajęcia	Krzysztof Kaliciński	10-11-2026	18:30	20:00	01:30
8 z 14 Budowa silnego zespołu – miniwykład interaktywny, analiza przykładów, ćwiczenie indywidualne	Zajęcia	Krzysztof Kaliciński	12-11-2026	18:30	20:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 14 Jak rozwijać i utrzymać zespół na dłużej? – miniwykład interaktywny, analiza case study, ćwiczenie decyzyjne online	Zajęcia	Krzysztof Kaliciński	17-11-2026	18:30	20:00	01:30
10 z 14 Komunikacja, motywacja, rozwiązywanie problemów – miniwykład interaktywny, analiza sytuacji komunikacyjnych, dyskusja moderowana	Zajęcia	Krzysztof Kaliciński	19-11-2026	18:30	20:00	01:30
11 z 14 Team-building w gastronomii: budowanie zaufania i relacji w zespole – warsztat online, ćwiczenie indywidualne, dyskusja moderowana	Zajęcia	Krzysztof Kaliciński	24-11-2026	18:30	20:00	01:30
12 z 14 Budowanie emocjonalnej więzi z klientami – miniwykład interaktywny, analiza doświadczeń gości, case study	Zajęcia	Krzysztof Kaliciński	26-11-2026	18:30	20:15	01:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 14 Strategia Marketingowa – miniwykład interaktywny, analiza przykładów, Q&A	Zajęcia	Andrzej Weiss	01-12-2026	18:30	20:00	01:30
14 z 14 -	Walidacja	Andrzej Weiss	01-12-2026	20:00	20:15	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	20:00
w tym suma godzin zajęć	19:45
w tym suma godzin walidacji	00:15
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	26:30

Cennik

Cennik

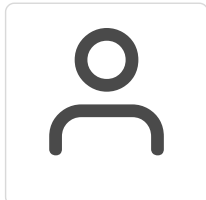
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	350,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	350,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
---------------	---------------

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Krzysztof Kaliciński

Krzysztof Kaliciński – certyfikowany business coach, konsultant i mentor z ponad 30-letnim doświadczeniem w branży HoReCa, zarządzaniu operacyjnym, rozwoju liderów i budowaniu zespołów. Od 07.2005 r. prowadzi działalność „Mindset Dojrzałego Lidera”, obejmującą mentoring, konsultacje, warsztaty, rozwój osobisty i rozwój zespołów. Od 02.2018 r. jest wykładowcą Akademii Leona Koźmińskiego w obszarze coachingu i mentoringu. Specjalizuje się w zarządzaniu zespołami, rozwoju liderów i kadr managerskich, standardach obsługi, komunikacji, motywacji oraz budowaniu efektywności organizacyjnej. W latach 08.2013–09.2019 pracował jako Business Development & Operations Director w Green Caffè Nero, gdzie rozwijał sieć lokali i zespoły operacyjne. Wcześniej pełnił funkcje zarządcze m.in. w Lagardère Travel Retail, Coffeeheaven, TGI Fridays i McDonald's Polska.

Osoba prowadząca usługę ma doświadczenie zgodne z tematyką usługi zdobyte w ostatnich 5 latach przed publikacją usługi.



2 z 2

Andrzej Weiss

Andrzej Weiss – wykładowca Laba w obszarze zarządzania w gastronomii, gdzie od 01.2025 r. prowadzi zajęcia dotyczące standardów usług, organizacji pracy i zarządzania lokalem gastronomicznym. W latach 03.2023–09.2025 pełnił funkcję Managing Directora w TACC Restaurants, grupie zarządzającej 10 lokalami gastronomicznymi, w tym Thai Thai, Moshi Moshi Sushi i Tłustą Kaczką. W latach 02.2022–02.2023 pracował jako Project Development Manager w Food Hall Poland. Specjalizuje się w zarządzaniu gastronomią, optymalizacji procesów biznesowych, kontroli finansowej, budowaniu zespołów, standardach obsługi i tworzeniu doświadczeń gości. Wcześniej zdobywał doświadczenie managerskie m.in. jako Dyrektor ds. Żywności i Napojów w Hotelu Haffner, F&B Financial Controller w Sheraton Hotels & Resorts oraz manager w Hilton Hotels & Resorts.

Osoba prowadząca usługę ma kwalifikacje i doświadczenie zgodne z tematyką usługi zdobyte w ostatnich 5 latach przed publikacją usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Organizator zapewnia następujące materiały dydaktyczne: dostęp do nagrań i materiałów z kursu przez okres 2 lat od zakończenia szkolenia.

Na życzenie uczestnika dostawca usługi dostarczy materiały zapewniające dostępność.

Informacje dodatkowe

Uczestnik, dokonując zapisu na usługę, oświadcza, że usługa rozwojowa odbywa się poza godzinami pracy lub w dni wolne od pracy. Warunkiem otrzymania zaświadczenia jest próg obecności na poziomie 80%.

Usługa korzysta ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. a ustawy o VAT.

Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dn. 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”. W przypadku potrzeby zapewnienia udogodnień prosimy o kontakt: +48 534 853 079, paulina.lukawska@l-a-b-a.pl przed zapisem na usługę.

Zawarto umowy z Wojewódzkimi Urzędami Pracy w:

- Szczecinie w ramach projektu „**Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe**”.
- Krakowie w ramach projektów „**Małopolski Pociąg do kariery**” i „**Nowy start w Małopolsce z EURESEM**”.
- Toruniu w ramach projektu „**Kierunek – Rozwój**”.

Warunki techniczne

Usługa realizowana jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym z wykorzystaniem platformy Zoom.

W celu prawidłowego udziału w szkoleniu uczestnik powinien posiadać:

- komputer lub laptop z dostępem do Internetu (zalecana prędkość min. 10 Mb/s),
- aktualną przeglądarkę internetową (np. Google Chrome, Mozilla Firefox, Microsoft Edge),
- sprawny mikrofon oraz kamerę, co zapewni możliwość dwustronnej komunikacji i właściwego nadzoru nad przebiegiem usługi.
- możliwość odbioru dźwięku (głośniki lub słuchawki),
- dostęp do poczty elektronicznej w celu otrzymania linku do szkolenia.

Dołączenie do szkolenia następuje poprzez kliknięcie w link przesłany przed rozpoczęciem zajęć. Link aktywny jest przez cały okres trwania usługi zgodnie z harmonogramem.

Linki zostaną udostępnione uczestnikom w terminie zgodnym z regulaminem.

Kontakt



PAULINA ŁUKAWSKA

E-mail plukawska1006@gmail.com

Telefon (+48) 534 853 079