



Szkolenie Manager Gastronomii

Numer usługi 2025/04/02/148235/2665304

2 674,00 PLN brutto

2 674,00 PLN netto

66,85 PLN brutto/h

66,85 PLN netto/h

Karolina Kolańska
Twoje Gastro

★★★★★ 4,8 / 5

23 oceny

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 22.09.2025 do 26.09.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Gastronomia

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest dedykowane zarówno managerom jak i właścicielom, którzy chcą poszerzać swoje umiejętności zarządzania zespołem, oraz tym, którzy dopiero rozpoczynają swoją karierę na tym stanowisku. Szkolenie skierowane jest również do osób, które aspirują do objęcia managera gastronomii w przyszłości. Minimalne doświadczenie wymagane w gastronomii 2 - miesiące.

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" i dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".

Usługa skierowana jest także do osób indywidualnych, zainteresowanych podnoszeniem swoich kompetencji w obszarze gastronomii.

Minimalna liczba uczestników

7

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

19-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

40

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 szkolenia Manager Gastronomii jest przygotowanie uczestników, do samodzielnego zarządzania lokalem gastronomicznym. Uczestnicy przygotowują się również, do skutecznego zarządzania zespołem- motywować pracowników, przydzielać zadania i rozwiązywać konflikty, aby restauracja działała sprawnie. Dodatkowo uczestnicy przygotowują się do planowania i zarządzania zapasami oraz kontrolować koszty.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dobiera model zarządzania i organizuje strukturę pracy zespołu w gastronomii.	Analizuje specyfikę lokalu gastronomicznego i dobiera odpowiedni model zarządzania personelem	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Tworzy plan zatrudnienia z uwzględnieniem kluczowych stanowisk i specyfiki pracy w restauracji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Określa zadania i zakresy odpowiedzialności dla poszczególnych członków zespołu, zgodnie z przyjętą strukturą organizacyjną	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wdraża procedury rekrutacyjne i onboardingowe w środowisku gastronomicznym.	Dobiera formę rekrutacji (wewnętrzna/zewnętrzna) do potrzeb lokalu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Tworzy ogłoszenie rekrutacyjne uwzględniające specyfikę stanowiska	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Organizuje pracę zespołu, stosując zasady efektywnej komunikacji i motywacji.	Omawia techniki delegowania zadań i poziomy odpowiedzialności	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia metody zarządzania przez cele i zarządzania przez motywowanie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozpoznaje techniki sprzedaży sugerowanej i wywierania wpływu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Buduje relację z gościem poprzez świadome wykorzystanie technik sprzedażowych i komunikacyjnych.	Opisuje sposób zadawania pytań i prezentowania oferty w różnych stylach obsługi.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Analizuje strukturę kosztów w gastronomii i planuje działania optymalizujące rentowność	Rozróżnia pojęcia marży i narzutu, wskazuje ich wpływ na rentowność.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Oblicza food cost i beverage cost na podstawie receptur	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje i organizuje imprezy okolicznościowe w lokalu gastronomicznym	Sporządza ofertę i umowę na imprezę, uwzględniając zaliczkę lub zadek	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

I Dzień

- Hierarchia służbowa w lokalu gastronomicznym i jej znaczenie
- Manager gastronomii – przedstawienie stanowiska
- Funkcje i rola managera w zarządzaniu
- Strategia działania lokalu gastronomicznego
- Cechy i osobowość managera gastronomii
- Zakres obowiązków managera gastronomii
- Schemat tworzenia skutecznego ogłoszenia o pracę – cenne wskazówki
- Proces rekrutacji i selekcji pracowników w lokalu gastronomicznym
- Rekrutacja wewnętrzna i zewnętrzna – wady i zalety
- Dzień próbny i wdrażanie nowego pracownika na stanowisko pracy
- Budowanie zgranego i skutecznego zespołu
- Rola managera w zarządzaniu personelem
- Najczęstsze błędy managera
- Rozwiązywanie konfliktów i budowanie efektywnej komunikacji
- Szkolenia pracowników – kluczowy element rozwoju
- Odprawa, briefing jako narzędzie komunikacji z personelem
- Manager autorytetem – jak go zbudować
- Zarządzanie przez delegowanie – poziomy delegowania i budowanie zaufania oraz odpowiedzialności wśród pracowników
- Zarządzanie przez cele – wyznaczanie celów krótko i długoterminowych
- Zarządzanie przez motywowanie – system motywacyjny, a system premiowy
- Motyw, a motywacja – nagrody i kary
- Nie mam ochoty – demotywacja pracowników, przyczyny i skutki

II Dzień

- Różnorodność pokoleniowa, a rynek pracy w gastronomii
- 4 generacje zatrudnione w jednym miejscu pracy – jak je pogodzić
- Standaryzacja – realny wpływ na obroty w lokalu gastronomicznym
- Check – lista jako narzędzie kontroli
- Nienaganny wygląd i postawa personelu – savoir – vivre kelnera
- Istota i psychologia sprzedaży w restauracji
- Sprzedaż w gastronomii – o co w tym wszystkim chodzi?
- Techniki wywierania wpływu w relacji gość – obsługa
- Komunikacja bez słów – znaczenie i wpływ mowy ciała oraz komunikacja werbalna
- Metody prezentowania dań i napojów – jak rozbudzać wyobraźnię gości
- Sprzedaż sugerowana – techniki wykorzystywane w gastronomii
- Zakazane słowa i zwroty w procesie sprzedażowym
- „Magiczne” słowa, które ułatwią sprzedaż
- Sztuka zadawania pytań – kto pyta nie błądzi
- Budowanie rachunku – strategia podnoszenia średniej wartości zamówienia oraz zwiększania zysków
- Karta wyjątkowości jako metoda wspomagająca sprzedaż
- Sprzedaż w różnych rodzajach obsługi
- Złote zasady obsługi gości w lokalu gastronomicznym
- Typy gości w gastronomii, a sposób obsługi
- Rodzaje i metody serwisów kelnerskich

III Dzień

- Okazja czyni złodzieja – motywy kradzieży
- Kto i jak kradnie – sposoby na kradzież w gastronomii
- Przykłady i gotowe rozwiązania zwalczania nieuczciwości
- Wykroczenie czy przestępstwo? – akty prawne
- Odpowiedzialność na poszczególnych stanowiskach – zakres decyzyjności
- Powody i zasady rozstrzygania reklamacji – zasada 5P
- Rabat czy gratis dla gości?
- Strategia dywersyfikacji usług w gastronomii
- Kluczowe aspekty przy tworzeniu karty menu – co wziąć pod uwagę
- Etapy i zasady projektowania karty menu – skuteczne narzędzie sprzedażowe
- Różnorodność i sezonowość w karcie menu – zróżnicowanie i dostosowanie oferty
- Estetyczny wygląd karty menu = wizytówka restauracji
- Wybór czcionki, układ pozycji w menu, zdjęcia, piktogramy
- Psychologia cen sprzedaży – kształtowanie i obrazowanie cen, efektywne strategie cenowe
- Alergeny i gramatury w karcie – dowolność czy wymóg prawny?
- Inżynieria menu – analiza sprzedaży
- Kolory, kształty, zapach, muzyka – znaczenie w gastronomii
- Dobór zastawy i szkła – istota prezentacji dań i napojów

IV Dzień

- Muzyka w Twoim restauracyjnym otoczeniu – kwestie prawne związane z prawami autorskimi
- Podział i omówienie kosztów w działalności gastronomicznej
- Kalkulacja kosztów – Food Cost & Beverage Cost
- Procentowy koszt surowca – ćwiczenia praktyczne
- Straty znane i nieznanne – gdzie się podziały pieniądze?
- Receptura – jakie informacje powinna zawierać
- Istota karty rozbioru produktu – ubytek produkcyjny
- Różnica między marżą, a narzutem
- Prawidłowa i rzetelna inwentaryzacja kuchni i baru
- Zużycie teoretyczne vs. zużycie realne surowca
- Wypracowanie nawyków – kontrola i redukcja kosztów
- Negocjacje i umowy z dostawcami
- Rachunek zysków i strat – analiza rentowności lokalu gastronomicznego
- Proces sprzedażowy imprez okolicznościowych
- Sporządzanie ofert biznesowych i indywidualnych, a wymagania gości
- Przygotowanie umowy na imprezę okolicznościową – zadatek czy zaliczka?
- Agenda i scenariusz jako narzędzie dobrej organizacji imprezy okolicznościowej
- Rozliczanie imprez okolicznościowych

V Dzień

- Marketing w gastronomii – od czego zacząć
- Różnorodność platform społecznościowych i ich charakterystyka
- Dobór grupy docelowej, a działania marketingowe
- Świadome budowanie marki – branding
- Strategie promocyjne w gastronomii – narzędzia do wspierania sprzedaży w różnych rodzajach lokali
- Real – time marketing – marketing tematyczny
- Prawo pracy – pracownik i pracodawca
- Procedury wewnętrzne, a przepisy kodeksu pracy
- Rodzaje zatrudnienia w gastronomii i różnice w poszczególnych umowach
- „ABC” koncesji – pozwolenie na alkohol
- Podatki w gastronomii – ciastko z kawą, czy kawa z ciastkiem?
- Otwarcie lokalu gastronomicznego – lokalizacja, koncepcja, analiza konkurencji
- Biznesplan – przewodnik dla otwarcia lokalu gastronomicznego
- Odbiór lokalu gastronomicznego – wymagania formalne
- Kluczowe aspekty związane z RODO w sektorze gastronomicznym
- Rodzaje kontroli w restauracji i zasady postępowania: PIP, PIH, US, Sanapid
- HACCP / GMP / GHP – co to takiego?
- Podstawy przestrzegania standardów GMP i GHP w gastronomii
- Sporządzenie i prowadzenie dokumentacji HACCP dla lokalu gastronomicznego

Walidacja:

Po zakończeniu szkolenia do uczestników zostanie wysłany test teoretyczny w formie elektronicznej. Test zawiera pytania jednokrotnego wyboru, a jego wynik generowany jest automatycznie po wypełnieniu. Stanowi on potwierdzenie osiągnięcia zakładanych efektów uczenia się.

Przerwy wliczone w czas trwania usługi. Usługa jest prowadzona w trybie godzin zegarowych.

Szkolenie adresowane jest do managerów i właścicieli lokali gastronomicznych, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności w zakresie zarządzania zespołem, organizacji pracy i skutecznego prowadzenia restauracji. Program jest również odpowiedni dla osób, które dopiero rozpoczynają karierę na stanowisku kierowniczym lub aspirują do objęcia roli managera gastronomii w przyszłości -minimalny wymagany staż pracy w gastronomii to 2 miesiące.

Warunki organizacyjne:

Szkolenie realizowane będzie w formie wykładów, ćwiczeń oraz zajęć praktycznych. Uczestnicy zostaną podzieleni na dwuosobowe zespoły podczas części praktycznej, co pozwoli na aktywną pracę w parach oraz efektywne przyswajanie wiedzy poprzez działanie. Szkolenie odbędzie się w sali multimedialnej oraz w przestrzeni praktycznej, umożliwiającej bezpośrednie ćwiczenia z zakresu zarządzania, komunikacji i organizacji pracy zespołu gastronomicznego.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 50

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 50 Hierarchia w lokalu gastronomicznym i funkcje managera - zajęcia teoretyczne	Karolina Kolańska	22-09-2025	09:00	09:50	00:50

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 50 Strategia zarządzania i proces rekrutacji - zajęcia teoretyczne	Sylvia Marcinkowska	22-09-2025	09:50	10:50	01:00
3 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	22-09-2025	10:50	11:00	00:10
4 z 50 Tworzenie ogłoszenia, wdrażanie nowego pracownika - zajęcia praktyczne	Sylvia Marcinkowska	22-09-2025	11:00	12:00	01:00
5 z 50 Budowanie zgranego zespołu, skuteczna komunikacja i błędy managera - zajęcia teoretyczne	Karolina Kolańska	22-09-2025	12:00	13:00	01:00
6 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	22-09-2025	13:00	13:40	00:40
7 z 50 Odprawa, briefing, budowanie autorytetu, zarządzanie przez cele - zajęcia praktyczne	Karolina Kolańska	22-09-2025	13:40	14:30	00:50
8 z 50 Zarządzanie przez delegowanie - poziomy delegowania, zarządzanie przez motywowanie - zajęcia teoretyczne	Sylvia Marcinkowska	22-09-2025	14:30	15:20	00:50
9 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	22-09-2025	15:20	15:30	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 50 Motyw i motywacja, demotywacja jej przyczyny i skutki - zajęcia teoretyczne	Sylwia Marcinkowska	22-09-2025	15:30	16:30	01:00
11 z 50 Zarządzanie czasem, Q&A - zajęcia teoretyczne	Karolina Kolańska	22-09-2025	16:30	17:00	00:30
12 z 50 Różnice pokoleniowe, standaryzacja pracy - zajęcia teoretyczne	Karolina Kolańska	23-09-2025	09:00	10:20	01:20
13 z 50 Postawa obsługi, savoir vivre, istota sprzedaży - zajęcia teoretyczne	Sylwia Marcinkowska	23-09-2025	10:20	10:50	00:30
14 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	23-09-2025	10:50	11:00	00:10
15 z 50 Sprzedaż w gastronomii i psychologia sprzedaży, techniki wywierania wpływu - zajęcia praktyczne	Sylwia Marcinkowska	23-09-2025	11:00	12:00	01:00
16 z 50 Techniki sprzedaży, budowanie rachunku - zajęcia praktyczne	Karolina Kolańska	23-09-2025	12:00	13:00	01:00
17 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	23-09-2025	13:00	13:40	00:40

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 50 Zakazane i magiczne słowa w sprzedaży, karta wyjątkowości - zajęcia teoretyczne	Karolina Kolańska	23-09-2025	13:40	14:30	00:50
19 z 50 Sprzedaż w różnych rodzajach obsługi, typologia gości - zajęcia teoretyczne	Sylwia Marcinkowska	23-09-2025	14:30	15:20	00:50
20 z 50 Przerwa	Sylwia Marcinkowska	23-09-2025	15:20	15:30	00:10
21 z 50 Rodzaje serwisów, zasady obsługi, Q&A - zajęcia teoretyczne	Sylwia Marcinkowska	23-09-2025	15:30	17:00	01:30
22 z 50 Nieuczciwość w gastronomii - zajęcia praktyczne	Sylwia Marcinkowska	24-09-2025	09:00	10:50	01:50
23 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	24-09-2025	10:50	11:00	00:10
24 z 50 Zapobieganie nieuczciwości, rozstrzyganie reklamacji - zajęcia teoretyczne	Karolina Kolańska	24-09-2025	11:00	13:00	02:00
25 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	24-09-2025	13:00	13:40	00:40
26 z 50 Etapy i zasady budowania rentownego menu - zajęcia teoretyczne	Sylwia Marcinkowska	24-09-2025	13:40	14:30	00:50

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
27 z 50 Wygląd karty menu, projektowanie czcionki - zajęcia teoretyczne	Karolina Kolańska	24-09-2025	14:30	15:20	00:50
28 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	24-09-2025	15:20	15:30	00:10
29 z 50 Psychologia cen sprzedaży i inżynieria menu - zajęcia teoretyczne	Sylwia Marcinkowska	24-09-2025	15:30	16:30	01:00
30 z 50 Dobór zastawy gastronomicznej, Q&A - zajęcia teoretyczne	Karolina Kolańska	24-09-2025	16:30	17:00	00:30
31 z 50 Legalna muzyka, podział kosztów w restauracji - zajęcia teoretyczne	Sylwia Marcinkowska	25-09-2025	09:00	09:40	00:40
32 z 50 Kalkulacja kosztów, straty znane i nieznanne - zajęcia praktyczne	Karolina Kolańska	25-09-2025	09:40	10:50	01:10
33 z 50 przerwa	Karolina Kolańska	25-09-2025	10:50	11:00	00:10
34 z 50 Receptura, marża i narzut - zajęcia praktyczne	Sylwia Marcinkowska	25-09-2025	11:00	11:40	00:40
35 z 50 Zużycie teoretyczne vs. zużycie realne surowca, inwentaryzacja - zajęcia teoretyczne	Karolina Kolańska	25-09-2025	11:40	13:00	01:20
36 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	25-09-2025	13:00	13:40	00:40

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
37 z 50 Wypracowanie dobrych nawyków, kontrola kosztów - zajęcia teoretyczne	Sylwia Marcinkowska	25-09-2025	13:40	14:30	00:50
38 z 50 Rachunek zysku i strat, proces sprzedaży imprez okolicznościowych - zajęcia teoretyczne	Karolina Kolańska	25-09-2025	14:30	15:20	00:50
39 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	25-09-2025	15:20	15:30	00:10
40 z 50 Agenda, scenariusz, umowa imprezy okolicznościowej, Q&A - zajęcia teoretyczne	Karolina Kolańska	25-09-2025	15:30	17:00	01:30
41 z 50 Marketing w gastronomii - zajęcia teoretyczne	Karolina Kolańska	26-09-2025	09:00	10:50	01:50
42 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	26-09-2025	10:50	11:00	00:10
43 z 50 Procedury wewnętrzne, a przepisy kodeksu pracy, rodzaje zatrudnienia	Sylwia Marcinkowska	26-09-2025	11:00	13:00	02:00
44 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	26-09-2025	13:00	13:40	00:40
45 z 50 Koncesje na alkohol, podatki w gastronomii - zajęcia teoretyczne	Sylwia Marcinkowska	26-09-2025	13:40	14:20	00:40

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
46 z 50 Otwarcie lokalu gastronomicznego, biznes plan	Karolina Kolańska	26-09-2025	14:20	15:20	01:00
47 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	26-09-2025	15:20	15:30	00:10
48 z 50 Rodzaje kontroli w lokalach gastronomicznych - zajęcia teoretyczne	Sylwia Marcinkowska	26-09-2025	15:30	16:15	00:45
49 z 50 HACCP - podstawy i przestrzeganie standardów - zajęcia teoretyczne	Karolina Kolańska	26-09-2025	16:15	16:50	00:35
50 z 50 Test teoretyczny z automatycznie generowanym wynikiem	Karolina Kolańska	26-09-2025	16:50	17:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 674,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 674,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	66,85 PLN
Koszt osobogodziny netto	66,85 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Sylwia Marcinkowska

Za każdym sukcesem w branży gastronomicznej kryje się ciężka praca i doświadczenie. Swoje rozpoczęłam 24 lata temu u naszych zachodnich sąsiadów we Frankfurcie. Już wtedy zrozumiałam, że gastronomia to branża, w której będę się nieustannie rozwijać. Karierę kontynuuję w Polsce od 2006 roku do dziś.

Pracując jako manager zarówno we Wrocławiu jak i w Warszawie zrozumiałam, że moją misją jest sprawić by Twój lokal gastronomiczny działał jak dobrze naoliwiona maszyna. Moim zamiłowaniem jest psychologiczne podejście do sprzedaży, perfekcyjna obsługa oraz zwalczanie nieuczciwości w lokalach gastronomicznych.

Dobrze wyszkolony kelner przyniesie zysk w lokalu, a odpowiednio przygotowany manager doskonale zadba o Twój biznes, więc chętnie dobiórę odpowiednie szkolenie dla Twojego zespołu. Fachowe przekazywanie wiedzy to nie tylko moja pasja, ale i moja misja



2 z 2

Karolina Kolańska

Swoją przygodę z gastronomią rozpoczęłam w 2012 roku. Moje 10-letnie doświadczenie na wielu stanowiskach pozwoliło pozyskać odpowiednią wiedzę i umiejętności, którymi chcę się z Wami podzielić. Praktykę zdobywałam w renomowanych restauracjach w Warszawie oraz Wrocławiu. Najbardziej w swojej pracy lubię bezpośredni kontakt z ludźmi. Poznawanie nowych osobowości, rozwiązywanie wszelakich problemów sprawia, że każdy dzień jest inny od poprzedniego. Moim konikiem jest organizacja wesel, eventów oraz imprez okolicznościowych na najwyższym poziomie. Niezbędne kalkulacje, optymalizacja kosztów, a także ich analiza nie są mi obce. Dobrze przeliczony Food Cost & Beverage Cost to podstawa w Twojej gastronomii. Chętnie przeprowadzę szkolenie w Twoim gastro, przedstawię, jak powinna wyglądać profesjonalna obsługa oraz zapoznam z narzędziami, które ułatwią funkcjonowanie lokalu a przede wszystkim zwiększą Twój zysk.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma dostęp do autorskich materiałów szkoleniowych, w tym:

- konspekty tematyczne obejmujące treści merytoryczne poruszane podczas zajęć,
- autorskie arkusze Excel, zawierające m.in. receptury, szablony do kalkulacji food cost, ewidencję czasu pracy zespołu, formularze strat.

Materiały będą przekazane w wersji drukowanej i elektronicznej (PDF, XLS), z możliwością ich praktycznego wykorzystania w codziennej pracy.

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" i dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".

Usługa skierowana jest także do osób indywidualnych, zainteresowanych podnoszeniem swoich kompetencji w obszarze gastronomii.

Informacje dodatkowe

Szkolenie prowadzone jest z wykorzystaniem metod interaktywnych i aktywizujących uczestników, takich jak: analiza przypadków z życia branży gastronomicznej, symulacje sytuacji zarządczych, praca w grupach nad realnymi problemami operacyjnymi oraz moderowane dyskusje. Uczestnicy angażowani są również w autodiagnozę własnych kompetencji managerskich oraz wymianę doświadczeń z innymi praktykami z branży.

Warunkiem ukończenia szkolenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć. Frekwencja uczestników będzie weryfikowana na podstawie listy obecności podpisywanej każdego dnia szkoleniowego.

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

Adres

ul. Wspólna 56

50-686 Warszawa

woj. mazowieckie

Centrum Szkoleniowe Wspólna

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Numer sali oznaczony będzie przy recepcji

Kontakt



Kolańska Karolina

E-mail kontakt@twojegastro.com

Telefon (+48) 690 632 853