



Szkolenie- Akademia Managera Gastronomii i Szefa Kuchni- zarządzanie gastronomią

Numer usługi 2026/03/09/14311/3391749

5 412,00 PLN brutto
4 400,00 PLN netto
225,50 PLN brutto/h
183,33 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Hotele i
Gastronomia PLUS
Sp. z o.o.
★★★★★ 4,8 / 5
4 469 ocen

📍 Kraków
🏢 Usługa szkoleniowa
📄 stacjonarna
🕒 24:00 h
📅 24.11.2026 do 26.11.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Grupa docelowa to profesjonaliści z branży gastronomicznej, w tym właściciele i menedżerowie restauracji, szefowie kuchni, kucharze, kelnerzy, barmani, recepcjoniści oraz absolwenci szkół gastronomicznych. Szkolenie skierowane jest także do przedsiębiorców gastronomicznych, którzy planują rozwój własnych lokali oraz pasjonatów kulinarnych pragnących doskonalic swoje umiejętności zarządzania i kulinarnego rzemiosła. Dodatkowo, osoby zainteresowane przekwalifikowaniem się do branży gastronomicznej również znajdują wartość w tym szkoleniu. Grupa docelowa jest różnorodna pod względem doświadczenia i celów zawodowych.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

23-11-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

24

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do samodzielnego zarządzania operacyjnego, finansowego oraz kadrowego w branży gastronomicznej. Uczestnicy zdobędą zaawansowane kompetencje kulinarne, nauczą się tworzyć atrakcyjne menu, skutecznie zarządzać zaopatrzeniem, efektywnie wykorzystywać zasoby oraz dostosowywać obiekt do bieżących trendów. Szkolenie ma na celu wyposażenie uczestników w narzędzia i strategie niezbędne do skutecznego prowadzenia własnej restauracji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje trendy i zmiany w branży gastronomicznej.	Identyfikuje aktualne trendy w gastronomii na podstawie analizy rynku.	Wywiad swobodny
Planuje strategię rozwoju restauracji lub kuchni.	Przygotowuje plan strategii rozwoju dla przykładowej restauracji.	Wywiad swobodny
Organizuje efektywne procesy pracy zespołu kuchennego i obsługi klienta.	Tworzy harmonogram pracy zespołu z uwzględnieniem efektywności i ergonomii.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Monitoruje jakość usług gastronomicznych i wdraża usprawnienia.	Ocenia jakość usług gastronomicznych na podstawie scenariusza lub case study.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Opracowuje budżet i kontroluje koszty działalności gastronomicznej.	Tworzy przykładowy budżet operacyjny z uwzględnieniem kosztów i przychodów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Negocjuje warunki współpracy z dostawcami.	Przeprowadza symulację negocjacji z dostawcą na podstawie zadanego scenariusza.	Wywiad swobodny
Projektuje menu z uwzględnieniem trendów kulinarnych i preferencji klientów.	Tworzy menu uwzględniającego sezonowość i preferencje klientów na przykładzie wybranego lokalu.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Rozwiązuje problemy operacyjne w zarządzaniu gastronomią.	Rozwiązuje problem operacyjny w zadanym studium przypadku.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Motywuje zespół do osiągnięcia wyznaczonych celów.	Projektuje plan działań motywacyjnych dla zespołu w kontekście osiągnięcia celów.	Wywiad swobodny
Wdraża innowacyjne rozwiązania technologiczne w gastronomii.	Przedstawia projekt wdrożenia nowej technologii w gastronomii.	Wywiad swobodny

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

W celu osiągnięcia zamierzonych celów uczestnik powinien aktywnie uczestniczyć przynajmniej w 80% zajęć.

Grupa docelowa to profesjonaliści z branży gastronomicznej, w tym właściciele i menedżerowie restauracji, szefowie kuchni, kucharze, kelnerzy, barmani, recepcjoniści oraz absolwenci szkół gastronomicznych. Szkolenie skierowane jest także do przedsiębiorców gastronomicznych, którzy planują rozwój własnych lokali oraz pasjonatów kulinarnych pragnących doskonalić swoje umiejętności zarządzania i kulinarnego rzemiosła. Dodatkowo, osoby zainteresowane przekwalifikowaniem się do branży gastronomicznej również znajdą wartość w tym szkoleniu. Grupa docelowa jest różnorodna pod względem doświadczenia i celów zawodowych.

Minimalna liczba uczestników, która powinna wziąć udział w usłudze to 5 osób.

Usługa jest realizowana w formie godzin zegarowych. Przerwy wliczają się w czas trwania usługi. Usługa jest rozpisana na 6 godzin zajęć teoretycznych i 18 godzin zajęć praktycznych.

Minimalne wyposażenie sali szkoleniowej to : rzutnik, ekran, flipchart, roll-up, odpowiednia ilość stołów i krzeseł w zależności od ilości uczestników. Każdy z uczestników powinien posiadać laptop/tablet lub inny odpowiedni sprzęt elektroniczny umożliwiający wykonywanie poleceń trenera oraz dostęp do internetu. W zależności od potrzeb szkolenia oraz ilości osób, trener będzie dzielił uczestników na grupy.

Dostawca usług posiada dokumentację potwierdzającą przebieg całego procesu walidacji. Za przeprowadzenie ww. procesu odpowiedzialny jest Łukasz Rompalski. Walidator dokonuje walidacji za pomocą wywiadu swobodnego oraz obserwacji w warunkach symulowanych. Za pomocą wywiadu swobodnego poprzez zadawanie pytań kierunkowych sprawdza wiedzę nabytą podczas szkolenia. Przy użyciu metody obserwacji w warunkach symulowanych dokonuje walidacji umiejętności uczestników szkolenia poprzez zlecenie wykonania określonego zadania. Pod pojęciem walidacji kryją się wszystkie metody wskazane we wcześniejszej tabeli. Potwierdzeniem uzyskania kompetencji przez uczestników usługi jest certyfikat, natomiast przeprowadzenie procesu walidacji potwierdza protokół podpisany przez walidatora i trenera.

PROGRAM

- skuteczna rekrutacja
- wprowadzenie nowego pracownika na stanowisko – procedury operacyjne
- zakresy zadań i obowiązków pracowników
- organizacja pracy własnej i zespołu
- zarządzanie personelem
- premiowanie i motywowanie
- struktura organizacyjna
- wynagradzanie pracowników
- delegowanie zadań
- prawidłowa komunikacja w zespołach sala – bar, sala – kuchnia
- gastronomia (kluczowe aspekty unormowań prawnych - HACCP)
- gastronomia (kluczowe aspekty rentowności)

- gospodarka magazynowa
- strategia sprzedaży w gastronomii
- menu kluczem do sukcesu
- kluczowe wskaźniki operacyjne
- dostosowanie ilości personelu do potrzeb operacyjnych
- nadużycia - jak im przeciwdziałać
- rola szefa kuchni w zespołach: operacyjnym, sprzedaży, administracji i pracy zespołowej
- szef kuchni jako manager
- nowe trendy w tworzeniu karty menu
- podstawy zasady "zero waste"
- obniżanie kosztów w gastronomii – grupy zakupowe
- programy lojalnościowe – zwiększenie liczby gości w restauracji
- smak i zysk – ścisła współpraca szefa kuchni z managerem
- nowoczesne narzędzia pracy: programy i aplikacje
- innowacyjny marketing
- AI w gastronomii
- rola mediów społecznościowych w strategii sprzedaży
- weryfikacja efektów uczenia się

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 36

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 36 skuteczna rekrutacja	PIOTR TABOR	24-11-2026	10:00	11:00	01:00
2 z 36 wprowadzenie nowego pracownika na stanowisko – procedury operacyjne	PIOTR TABOR	24-11-2026	11:00	12:00	01:00
3 z 36 zakresy zadań i obowiązków pracowników	PIOTR TABOR	24-11-2026	12:00	13:00	01:00
4 z 36 organizacja pracy własnej i zespołu	PIOTR TABOR	24-11-2026	13:00	13:30	00:30
5 z 36 zarządzanie personelem	PIOTR TABOR	24-11-2026	13:30	14:00	00:30
6 z 36 Przerwa	PIOTR TABOR	24-11-2026	14:00	14:30	00:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 36 premiowanie i motywowanie	PIOTR TABOR	24-11-2026	14:30	15:00	00:30
8 z 36 struktura organizacyjna	PIOTR TABOR	24-11-2026	15:00	15:30	00:30
9 z 36 wynagradzanie pracowników	PIOTR TABOR	24-11-2026	15:30	15:45	00:15
10 z 36 delegowanie zadań	PIOTR TABOR	24-11-2026	15:45	16:00	00:15
11 z 36 Przerwa	PIOTR TABOR	24-11-2026	16:00	16:15	00:15
12 z 36 prawidłowa komunikacja w zespołach sala – bar, sala – kuchnia	Paweł Iskrzycki	24-11-2026	16:15	17:15	01:00
13 z 36 gastronomia (kluczowe aspekty unormowań prawnych - HACCP)	Paweł Iskrzycki	24-11-2026	17:15	18:00	00:45
14 z 36 gastronomia (kluczowe aspekty rentowności)	Paweł Iskrzycki	25-11-2026	08:00	09:45	01:45
15 z 36 gospodarka magazynowa	Paweł Iskrzycki	25-11-2026	09:45	10:45	01:00
16 z 36 Przerwa	Paweł Iskrzycki	25-11-2026	10:45	11:00	00:15
17 z 36 strategia sprzedaży w gastronomii	Paweł Iskrzycki	25-11-2026	11:00	13:00	02:00
18 z 36 menu kluczem do sukcesu	Paweł Iskrzycki	25-11-2026	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 36 Przerwa	Paweł Iskrzycki	25-11-2026	13:30	14:00	00:30
20 z 36 kluczowe wskaźniki operacyjne	Paweł Iskrzycki	25-11-2026	14:00	14:30	00:30
21 z 36 dostosowanie ilości personelu do potrzeb operacyjnych	Paweł Iskrzycki	25-11-2026	14:30	15:15	00:45
22 z 36 nadużycia - jak im przeciwdziałać	Paweł Iskrzycki	25-11-2026	15:15	16:00	00:45
23 z 36 rola szefa kuchni w zespole w obszarach: operacyjnym, sprzedaży, administracji i pracy zespołowej	Paweł Iskrzycki	26-11-2026	08:00	09:00	01:00
24 z 36 szef kuchni jako manager	Paweł Iskrzycki	26-11-2026	09:00	09:30	00:30
25 z 36 nowe trendy w tworzeniu karty menu	Paweł Iskrzycki	26-11-2026	09:30	10:00	00:30
26 z 36 Przerwa	Paweł Iskrzycki	26-11-2026	10:00	10:15	00:15
27 z 36 podstawy zasady "zero waste"	Paweł Iskrzycki	26-11-2026	10:15	10:45	00:30
28 z 36 obniżanie kosztów w gastronomii – grupy zakupowe	Paweł Iskrzycki	26-11-2026	10:45	11:45	01:00
29 z 36 programy lojalnościowe – zwiększenie liczby gości w restauracji	Paweł Iskrzycki	26-11-2026	11:45	12:30	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
30 z 36 smak i zysk – ścisła współpraca szefa kuchni z managerem	Paweł Iskrzycki	26-11-2026	12:30	13:15	00:45
31 z 36 przerwa	Paweł Iskrzycki	26-11-2026	13:15	13:45	00:30
32 z 36 nowoczesne narzędzia pracy: programy i aplikacje	Szczepan Piechota	26-11-2026	13:45	14:15	00:30
33 z 36 innowacyjny marketing	Szczepan Piechota	26-11-2026	14:15	14:45	00:30
34 z 36 AI w gastronomii	Szczepan Piechota	26-11-2026	14:45	15:15	00:30
35 z 36 rola mediów społecznościowych w strategii sprzedaży	Szczepan Piechota	26-11-2026	15:15	15:30	00:15
36 z 36 weryfikacja efektów uczenia	-	26-11-2026	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 412,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	225,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	183,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

Szczepan Piechota

Absolwent Uniwersytetu Rzeszowskiego oraz Wyższej Szkoły Prawa i Administracji. Z hotelarstwem związany od 7 lat. Karierę rozpoczął na stanowisku recepcjonisty w czterogwiazdkowym Hotelu Blue Diamond Active SPA****, następnie objął stanowisko managera ds. marketingu. Pasjonat social mediów, fotografii oraz nowych technologii i ich zastosowania w hotelarstwie oraz marketingu. Obecnie zajmuje się marketingiem dla firmy Hotele i Gastronomia PLUS realizując się w swojej pasji przy tworzeniu grafik oraz wideo-produkcjach. Trener i doradca w Hotelach PLUS. Adres mailowy: sz.piechota@hoteleplus.pl



2 z 3

PIOTR TABOR

Absolwent prawa. Ukończył zarówno studia podyplomowe Nowoczesne technologie i strategie w biznesie turystycznym i hotelarskim oraz Akademię Hotelarza w French Institute of Management w Warszawie. W 2012 r. został absolwentem prestiżowych studiów MBA w zakresie Zarządzania Zasobami Ludzkimi. Praktyk zarządzający i doradczający w projektach hoteli niezależnych, jak również w rozwiązaniach sieciowych m.in. Grupa Hoteli 21 oraz Grupa Hotelowo – Turystyczna SANTUR. Kilkunastoletnie doświadczenie w zarządzaniu obiektami hotelowymi poparte wieloma sukcesami w połączeniu ze współpracą z innymi ekspertami doprowadziło do powstania firmy Hotele i Gastronomia PLUS, którą zarządza. Doświadczony trener, prowadzący szkolenia w zakresie: zarządzania, sprzedaży, HR oraz zagadnień branżowych z hotelarstwa i turystyki. Zrealizował i koordynował wiele projektów inwestycyjnych oraz HR. Aktualnie koordynuje także innowacyjny program lojalnościowy dla gości hoteli i restauracji – Moje Hotele (mojehotele.pl). Pasjonat rozwoju personalnego w aspekcie mentoringu i coachingu, a także biegania. Adres mailowy: biuro@hoteleplus.pl



3 z 3

Paweł Iskrzycki

Pasjonat hotelarstwa i gastronomii z ponad 20-letnim doświadczeniem w branży. Pracował na wielu stanowiskach, gdzie zdobywał doświadczenie w sektorze gastronomii i hotelarstwa. Manager i dyrektor kilku hoteli m.in.: Hotel Spa Splendor****, Hotel Gorczowski****, Hotel Olympic Spa & Wellness****. Trener i doradca w wielu projektach inwestycyjnych – gastronomicznych i hotelowych. Uwielbia hotele o charakterze butikowym z ciekawym klimatem. Aktywnie uczestniczy w wielu spotkaniach branżowych i konferencjach o tematyce hotelarskiej i gastronomicznej. Ekspert i doradca branżowy w Hotelach PLUS. Adres mailowy: biuro@hoteleplus.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po zakończonym szkoleniu uczestnicy otrzymają certyfikat ukończenia szkolenia oraz materiały szkoleniowe (plik w formacie pdf), co umożliwi im utrwalenie wiedzy.

Warunki uczestnictwa

Dysponowanie podstawowym doświadczeniem w branży gastronomicznej.

Informacje dodatkowe

Jeśli szkolenie będzie dofinansowane w co najmniej w 70% ze środków publicznych, to usługa szkoleniowa będzie zwolniona z podatku VAT.

Adres

os. Centrum E 12

31-934 Kraków

woj. małopolskie

Hotel Centrum Business

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Piotr Tabor

E-mail p.tabor@hoteleplus.pl

Telefon (+48) 519 147 105