



Fundacja Polski
Instytut Wsparcia
Zawodowego

★★★★★ 5,0 / 5

877 ocen

Zarządzanie pracą restauracji - szkolenie kończące się egzaminem

Numer usługi 2026/05/04/160998/3536269

📍 Rzeszów

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 40:00 h

📅 03.11.2026 do 27.11.2026

5 800,00 PLN brutto

5 800,00 PLN netto

145,00 PLN brutto/h

145,00 PLN netto/h

214,81 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Gastronomia

Grupa docelowa usługi

Sugerowane grupy docelowe:

- absolwenci szkół ponadgimnazjalnych o profilu gastronomicznym,
- absolwenci szkół ponadgimnazjalnych o profilu hotelarskim,
- absolwenci szkół ponadgimnazjalnych o profilu turystycznym,
- absolwenci liceów ogólnokształcących,
- studenci wyższych uczelni o profilu zarządzanie,
- studenci wyższych uczelni o profilu marketing,
- studenci wyższych uczelni o profilu gastronomicznym,
- studenci wyższych uczelni o profilu turystycznym,
- osoby posiadające kompetencje niepotwierdzone formalnymi kwalifikacjami,
- osoby pragnące się przekwalifikować,
- osoby prowadzące działalność gospodarczą o profilu gastronomicznym, hotelarskim itp.,
- osoby prowadzące agroturystykę,
- nauczyciele przedmiotów zawodowych o profilach: marketing, zarządzanie, gastronomia, hotelarstwo, obsługa gości.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji	02-11-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	40
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Zarządzanie pracą restauracji” potwierdza przygotowanie do samodzielnego planowania pracy restauracji, w tym imprez oraz tworzenia i zarządzania ofertą restauracji. Usługa przygotowuje do zarządzania personelem restauracji, rekrutowania pracowników, tworzenia systemu motywacyjnego dla pracowników, delegowania zadań i rozliczania pracowników z ich wykonania, organizowania i koordynowania ich pracy.

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
<p>Promuje restaurację wśród grupy docelowej.</p> <p>Zarządza ofertą restauracji. Omawia zagadnienia sprzedażowo-marketingowe ważne w pracy w restauracji. Obsługuje specjalistyczne oprogramowanie w restauracji. Planuje pracę restauracji. Charakteryzuje zasady bezpieczeństwa i higieny pracy obowiązującej w gastronomii.</p>	<p>a. omawia różne sposoby promowania restauracji</p> <p>b. przygotowuje informacje promujące restaurację w mediach społecznościowych (posty, wybór zdjęć i filmów) oraz omawia zasady monitorowania trafności ich doboru</p> <p>c. wymienia możliwe sposoby zachęcania gości do ponownego przyścia do restauracji</p>	<p>Test teoretyczny</p>
		<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>a. przygotowuje i omawia ofertę imprez w restauracji z uwzględnieniem atrakcyjnej formy serwisu</p> <p>b. tworzy schemat oferty i karty prezentującej menu restauracji</p> <p>c. przygotowuje opis pozycji zawartych w karcie menu dla pracowników sali</p> <p>d. omawia strategię cenową przy budowaniu karty menu</p> <p>e. omawia rolę wizerunku personelu jako części oferty i charakteru restauracji lub wydarzenia</p> <p>f. omawia bieżące trendy w gastronomii</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>a. omawia techniki negocjacji (w tym technikę win-win) lub sprzedaży w kontekście długofalowych relacji z klientami, gośćmi i kontrahentami restauracji</p> <p>b. omawia sposoby aktywnego poszukiwania klientów biznesowych/grupowych restauracji</p> <p>c. omawia sposoby budowania lojalności klientów biznesowych i gości indywidualnych restauracji</p> <p>d. omawia sposoby pozyskiwania informacji na temat potrzeb rynku w obszarze działania.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>a. rozlicza sprzedaż restauracji</p> <p>b. sprawdza stany magazynowe</p> <p>c. przygotowuje zamówienia towarów, wyposażenia i usług</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
	<p>a. omawia zakres obowiązków menagera restauracji</p> <p>b. omawia płaszczyzny współpracy z szefem kuchni</p> <p>c. przedstawia biznes plan restauracji (w tym między innymi: konkurencję, koszty, personel, analizę ryzyka i dochodowości)</p> <p>d. przedstawia i omawia rozwiązania sytuacji niestandardowych w pracy restauracji</p> <p>e. przygotowuje ofertę sprzedażową krótko i długoterminową dla restauracji</p> <p>f. analizuje koszty i przychody (okres do okresu) restauracji i planuje działania podnoszące rentowność firmy</p> <p>g. planuje czas pracy pracowników, uwzględniając rezerwacje, organizację imprez itp</p> <p>h. tworzy i wypełnia formularz z planowania imprezy (karta zlecenia przyjęcia)</p> <p>i. tworzy wzór umowy z kontrahentem</p> <p>j. przydziela zadania pracownikom adekwatnie do obszaru pracy i rozlicza pracowników z ich wykonania</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>a. wymienia regulacje w zakresie prawa żywnościowego dotyczące gastronomii</p> <p>b. opisuje rozwiązania techniczne i organizacyjne mające na celu zapewnienie bezpieczeństwa osobom przebywającym w obiektach gastronomicznych</p> <p>c. opisuje zasady higieny obowiązujące pracowników restauracji</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> <p>Test teoretyczny</p>
		<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Stosuje metody obsługi gości. Posługuje się językiem branżowym. Przedstawia ofertę karty dań i napojów. Przekazuje pracownikom zasady budowania relacji z gośćmi.</p>	<p>a. omawia typy przyjęć zasiadanych i na stojąco, organizowanych w restauracji i poza nią</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>b. stosuje metody serwisu - francuską, rosyjską, niemiecką, angielską</p> <p>c. dobiera odpowiednie nakrycie stołowe (bielizna stołowa, zastawa) do oferty menu na przyjęciach organizowanych w restauracji i poza nią</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>a. stosuje formuły powitania i pożegnania gości zgodnie z zasadami savoir-vivre</p> <p>b. formułuje wypowiedź polecającą gościom dania (upselling - maksymalizacja zysku)</p> <p>c. formułuje wypowiedzi potrzebne do podtrzymania relacji z gościem w trakcie posiłku z użyciem zasad savoir-vivre</p> <p>d. formułuje wypowiedź towarzyszącą podaniu gościom rachunku</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>a. na podstawie autorskiej karty menu lub dobrowolnie wybranej z zestawu kart przygotowanych przez komisję egzaminacyjną - przedstawia gościom nazwy dań, sposób ich przygotowania z uwzględnieniem ich preferencji i ewentualnych przeciwwskazań zdrowotnych</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>b. wymienia rodzaje napojów gorących</p> <p>c. wymienia alkohole mocne</p> <p>d. wymienia metody tworzenia napojów mieszanych</p> <p>e. omawia podstawowe zasady doboru win do dań z uwzględnieniem oferty w karcie dań</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
	<p>a. omawia ideę gościnności połączonej z tradycją i przedstawia zasady wdrażania ich w praktyce</p> <p>b. prezentuje zasady savoir-vivre ważne w pracy w restauracji</p> <p>c. określa zasady obsługi gości VIP</p> <p>d. omawia zasady protokołu dyplomatycznego w gastronomii</p> <p>e. omawia różnice kulturowe w obsłudze gościa</p> <p>f. omawia zasady etyki zawodowej w pracy w restauracji, w tym zasadę zachowania dyskrecji, poufności, tajemnicy zawodowej</p> <p>g. omawia sposoby reagowania w sytuacjach nietypowych (np.: nietypowe zamówienia, goście z alergiami, obsługa gości z ograniczeniami sprawności, goście przychodzący ze zwierzętami)</p> <p>h. przygotowuje listę postępowań i rozwiązań trudnych sytuacji w restauracji</p>	<p>Test teoretyczny</p> <hr/> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Rekrutuje pracowników. Sporządza indywidualne plany rozwoju zawodowego pracowników. Planuje system oceny i motywacji.</p>	<p>a. omawia sposoby sporządzania i możliwości wykorzystania opisu stanowiska pracy</p> <p>b. wymienia kryteria rekrutacji personelu restauracji z uwzględnieniem warunków wykonywanych zadań</p> <p>c. formułuje zakres obowiązków na poszczególnych stanowiskach pracy (np. starszego kelnera, kelnera i młodszego kelnera, barmana, sommeliera, baristy, hydrosommeliera)</p> <p>d. omawia przepisy prawa pracy w kontekście obowiązków i praw pracowników oraz obowiązków i praw pracodawcy</p> <p>e. tworzy ofertę pracy na stanowiskach pracy (np. starszego kelnera, kelnera i młodszego kelnera, barmana, sommeliera, baristy, hydrosommeliera)</p> <p>f. przeprowadza wstępną weryfikację ofert kandydatów do pracy i uzasadnia swój wybór</p> <p>g. przeprowadza rozmowę rekrutacyjną</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>a. formułuje informację dla pracowników dotyczącą standardów w restauracji (np. dotyczącą zasad wizerunku pracownika restauracji, wizerunku sali i estetyki w restauracji, elementów obsługi kelnerskiej, zasad savoir-vivre)</p> <p>b. wymienia kluczowe elementy indywidualnego planu rozwoju zawodowego pracowników i sposoby ich wykorzystywania</p> <p>c. opisuje podstawowe formy rozwoju zawodowego i ocenia ich efektywność</p> <p>d. ustala czas i kryteria oceny</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>a. formułuje informację dla pracowników dotyczącą standardów w restauracji (np. dotyczącą zasad wizerunku pracownika restauracji, wizerunku sali i estetyki w restauracji, elementów obsługi kelnerskiej, zasad savoir-vivre)</p> <p>b. wymienia kluczowe elementy indywidualnego planu rozwoju zawodowego pracowników i sposoby ich wykorzystywania</p> <p>c. opisuje podstawowe formy rozwoju zawodowego i ocenia ich efektywność</p> <p>d. ustala czas i kryteria oceny</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>a. omawia pozafinansowe sposoby motywowania pracowników</p> <p>b. omawia kryteria oceny pracowników</p> <p>c. prowadzi rozmowę motywacyjną z pracownikiem</p> <p>d. formułuje motywujący komunikat/przekaz do pracowników przed ważną imprezą/obsługą ważnych gości</p> <p>e. omawia sposoby wyłaniania i zarządzania talentami pracowników</p> <p>f. opisuje sytuacje konfliktowe w zespole pracowniczym i przedstawia przykładowe rozwiązania</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>a. omawia sposoby sporządzania i możliwości wykorzystania opisu stanowiska pracy</p> <p>b. wymienia kryteria rekrutacji personelu restauracji z uwzględnieniem warunków wykonywanych zadań</p> <p>c. formułuje zakres obowiązków na poszczególnych stanowiskach pracy (np. starszego kelnera, kelnera i młodszego kelnera, barmana, sommeliera, baristy, hydrosommeliera)</p> <p>d. omawia przepisy prawa pracy w kontekście obowiązków i praw pracowników oraz obowiązków i praw pracodawcy</p> <p>e. tworzy ofertę pracy na stanowiskach pracy (np. starszego kelnera, kelnera i młodszego kelnera, barmana, sommeliera, baristy, hydrosommeliera)</p> <p>f. przeprowadza wstępną weryfikację ofert kandydatów do pracy i uzasadnia swój wybór</p> <p>g. przeprowadza rozmowę rekrutacyjną</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>a. formułuje informację dla pracowników dotyczącą standardów w restauracji (np. dotyczącą zasad wizerunku pracownika restauracji, wizerunku sali i estetyki w restauracji, elementów obsługi kelnerskiej, zasad savoir-vivre)</p> <p>b. wymienia kluczowe elementy indywidualnego planu rozwoju zawodowego pracowników i sposoby ich wykorzystywania</p> <p>c. opisuje podstawowe formy rozwoju zawodowego i ocenia ich efektywność</p> <p>d. ustala czas i kryteria oceny</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje własny rozwój zawodowy. Omawia wizerunek i rolę menadżera restauracji.	a. tworzy plan samorozwoju na 2 lata b. wymienia źródła wiedzy branżowej c. omawia rolę staży zawodowych w pracy menadżera restauracji a. omawia elementy profesjonalnego wizerunku menadżera restauracji b. charakteryzuje zadania, za które odpowiedzialny jest menadżer restauracji c. omawia zasady komunikacji menadżera restauracji z gośćmi d. omawia zasady współpracy z właścicielem restauracji	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
		Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kwalifikacje włączone do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji

Kwalifikacje	Zarządzanie pracą restauracji
Kod kwalifikacji zarejestrowanej w ZRK	12695
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Agencja Promocji Pracy i Reklamy Wschód Grzegorz Górnik
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Agencja Promocji Pracy i Reklamy Wschód Grzegorz Górnik

Program

Ramowy program usługi

I. Kierowanie pracą restauracji

1. Promuje restaurację wśród grupy docelowej

- omawia różne sposoby promowania restauracji
- przygotowuje informacje promujące restaurację w mediach społecznościowych (posty, wybór zdjęć i filmów) oraz omawia zasady monitorowania trafności ich doboru
- wymienia możliwe sposoby zachęcania gości do ponownego przyścia do restauracji

2. Zarządza ofertą restauracji

- przygotowuje i omawia ofertę imprez w restauracji z uwzględnieniem atrakcyjnej formy serwisu
- tworzy schemat oferty i karty prezentującej menu restauracji
- przygotowuje opis pozycji zawartych w karcie menu dla pracowników sali
- omawia strategię cenową przy budowaniu karty menu
- omawia rolę wizerunku personelu jako części oferty i charakteru restauracji lub wydarzenia

- omawia bieżące trendy w gastronomii

3. Omawia zagadnienia sprzedażowo-marketingowe ważne w pracy w restauracji

- omawia techniki negocjacji (w tym technikę win-win) lub sprzedaży w kontekście długofalowych relacji z klientami, gośćmi i kontrahentami restauracji
- omawia sposoby aktywnego poszukiwania klientów biznesowych/grupowych restauracji
- omawia sposoby budowania lojalności klientów biznesowych i gości indywidualnych restauracji
- omawia sposoby pozyskiwania informacji na temat potrzeb rynku w obszarze działania

4. Obsługuje specjalistyczne oprogramowanie w restauracji

- rozlicza sprzedaż restauracji
- sprawdza stany magazynowe
- przygotowuje zamówienia towarów, wyposażenia i usług

5. Planuje pracę restauracji

- omawia zakres obowiązków menagera restauracji
- omawia płaszczyzny współpracy z szefem kuchni
- przedstawia biznes plan restauracji (w tym między innymi: konkurencję, koszty, personel, analizę ryzyka i dochodowości)
- przedstawia i omawia rozwiązania sytuacji niestandardowych w pracy restauracji
- przygotowuje ofertę sprzedażową krótko i długoterminową dla restauracji
- analizuje koszty i przychody (okres do okresu) restauracji i planuje działania podnoszące rentowność firmy
- planuje czas pracy pracowników, uwzględniając rezerwacje, organizację imprez itp
- tworzy i wypełnia formularz z planowania imprezy (karta zlecenia przyjęcia)
- tworzy wzór umowy z kontrahentem
- przydziela zadania pracownikom adekwatnie do obszaru pracy i rozlicza pracowników z ich wykonania

6. Charakteryzuje zasady bezpieczeństwa i higieny pracy obowiązującej w gastronomii

- wymienia regulacje w zakresie prawa żywnościowego dotyczące gastronomii
- opisuje rozwiązania techniczne i organizacyjne mające na celu zapewnienie bezpieczeństwa osobom przebywającym w obiektach gastronomicznych
- opisuje zasady higieny obowiązujące pracowników restauracji

II. Organizowanie obsługi gości

1. Stosuje metody obsługi gości

- omawia typy przyjęć zasiadanych i na stojąco, organizowanych w restauracji i poza nią
- stosuje metody serwisu - francuską, rosyjską, niemiecką, angielską
- dobiera odpowiednie nakrycie stołowe (bielizna stołowa, zastawa) do oferty menu na przyjęciach organizowanych w restauracji i poza nią

2. Posługuje się językiem branżowym

- stosuje formuły powitania i pożegnania gości zgodnie z zasadami savoir-vivre
- formułuje wypowiedź polecającą gościom dania (upselling - maksymalizacja zysku)
- formułuje wypowiedzi potrzebne do podtrzymania relacji z gośćmi w trakcie posiłku z użyciem zasad savoir-vivre
- formułuje wypowiedź towarzyszącą podaniu gościom rachunku

3. Przedstawia ofertę karty dań i napojów

- na podstawie autorskiej karty menu lub dobrowolnie wybranej z zestawu kart przygotowanych przez komisję egzaminacyjną - przedstawia gościom nazwy dań, sposób ich przygotowania z uwzględnieniem ich preferencji i ewentualnych przeciwwskazań zdrowotnych
- wymienia rodzaje napojów gorących
- wymienia alkohole mocne
- wymienia metody tworzenia napojów mieszanych
- omawia podstawowe zasady doboru win do dań z uwzględnieniem oferty w karcie dań

4. Przekazuje pracownikom zasady budowania relacji z gośćmi

- omawia ideę gościnności połączonej z tradycją i przedstawia zasady wdrażania ich w praktyce
- prezentuje zasady savoir-vivre ważne w pracy w restauracji
- określa zasady obsługi gości VIP
- omawia zasady protokołu dyplomatycznego w gastronomii

- omawia różnice kulturowe w obsłudze gościa
- omawia zasady etyki zawodowej w pracy w restauracji, w tym zasadę zachowania dyskrecji, poufności, tajemnicy zawodowej
- omawia sposoby reagowania w sytuacjach nietypowych (np.: nietypowe zamówienia, goście z alergiami, obsługa gości z ograniczeniami sprawności, goście przychodzący ze zwierzętami)
- przygotowuje listę postępowań i rozwiązań trudnych sytuacji w restauracji

III. Zarządzanie personelem restauracji

1. Rekrutuje pracowników

- omawia sposoby sporządzania i możliwości wykorzystania opisu stanowiska pracy
- wymienia kryteria rekrutacji personelu restauracji z uwzględnieniem warunków wykonywanych zadań
- formułuje zakres obowiązków na poszczególnych stanowiskach pracy (np. starszego kelnera, kelnera i młodszego kelnera, barmana, sommeliera, baristy, hydrosommeliera)
- omawia przepisy prawa pracy w kontekście obowiązków i praw pracowników oraz obowiązków i praw pracodawcy
- tworzy ofertę pracy na stanowiskach pracy (np. starszego kelnera, kelnera i młodszego kelnera, barmana, sommeliera, baristy, hydrosommeliera)
- przeprowadza wstępną weryfikację ofert kandydatów do pracy i uzasadnia swój wybór
- przeprowadza rozmowę rekrutacyjną

2. Sporządza indywidualne plany rozwoju zawodowego pracowników

- formułuje informację dla pracowników dotyczącą standardów w restauracji (np. dotyczącą zasad wizerunku pracownika restauracji, wizerunku sali i estetyki w restauracji, elementów obsługi kelnerskiej, zasad savoir-vivre)
- wymienia kluczowe elementy indywidualnego planu rozwoju zawodowego pracowników i sposoby ich wykorzystywania
- opisuje podstawowe formy rozwoju zawodowego i ocenia ich efektywność
- ustala czas i kryteria oceny

3. Planuje system oceny i motywacji

- omawia pozafinansowe sposoby motywowania pracowników
- omawia kryteria oceny pracowników
- prowadzi rozmowę motywacyjną z pracownikiem
- formułuje motywujący komunikat/przekaz do pracowników przed ważną imprezą/obsługą ważnych gości
- omawia sposoby wyłaniania i zarządzania talentami pracowników
- opisuje sytuacje konfliktowe w zespole pracowniczym i przedstawia przykładowe rozwiązania

IV. Doskonalenie umiejętności zawodowych

1. Planuje własny rozwój zawodowy

- tworzy plan samorozwoju na 2 lata
- wymienia źródła wiedzy branżowej
- omawia rolę staży zawodowych w pracy managera restauracji

2. Omawia wizerunek i rolę menadżera restauracji

- omawia elementy profesjonalnego wizerunku managera restauracji
- charakteryzuje zadania, za które odpowiedzialny jest manager restauracji
- omawia zasady komunikacji managera restauracji z gośćmi
- omawia zasady współpracy z właścicielem restauracji

Szkolenie adresowane jest m.in. do:

- osób pracujących bądź pragnących w przyszłości pracować w karczmach, zajazdach oraz restauracjach samodzielnych lub też będących częścią kompleksów hotelowych,
- osób, które chciałyby lub prowadzą prowadzić własną działalność gospodarczą w zakresie gastronomii (po uzyskaniu dodatkowych kwalifikacji z zakresu prowadzenia rachunkowości, dokumentacji oraz elementów prawa)
- osób, które w przyszłości chciałyby zostać kierownikiem gastronomii lub dyrektorem restauracji w kompleksach hotelowych. W dalszej perspektywie może zajmować się szkoleniami personelu, doradztwem na rzecz podmiotów gastronomicznych.

Sugerowane grupy docelowe:

- absolwenci szkół ponadgimnazjalnych o profilu gastronomicznym,
- absolwenci szkół ponadgimnazjalnych o profilu hotelarskim,

- absolwenci szkół ponadgimnazjalnych o profilu turystycznym,
- absolwenci liceów ogólnokształcących,
- studenci wyższych uczelni o profilu zarządzanie,
- studenci wyższych uczelni o profilu marketing,
- studenci wyższych uczelni o profilu gastronomicznym,
- studenci wyższych uczelni o profilu turystycznym,
- osoby posiadające kompetencje niepotwierdzone formalnymi kwalifikacjami,
- osoby pragnące się przekwalifikować,
- osoby prowadzące działalność gospodarczą o profilu gastronomicznym, hotelarskim itp.,
- osoby prowadzące agroturystykę,
- nauczyciele przedmiotów zawodowych o profilach: marketing, zarządzanie, gastronomia, hotelarstwo, obsługa gości.

Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia usługi szkoleniowej:

a) minimalna liczba Uczestników: 5, maksymalna liczba Uczestników: 16

b) w ramach kursu / szkolenia każdy uczestnik ma zapewnione materiały / produkty do części praktycznej

Kurs realizowany będzie w formie warsztatowej, zakładającej aktywny udział Uczestników/Uczestniczek wraz z realizacją ćwiczeń praktycznych. Czas trwania usługi: 40 godzin dydaktycznych obejmuje: 20 godz. teoretycznych, 17 godz. praktycznych i 3 godziny przeznaczone na egzamin.

Obowiązkowe dla każdego uczestnika jest uczestnictwo w zajęciach (dopuszczalne jest 20% nieobecności). Po ukończeniu kursu / szkolenia (z absencją wynoszącą maksymalnie 20%) każdy z uczestników musi przystąpić do Certyfikowanego egzaminu / walidacji. Po zakończeniu usługi szkoleniowej zostanie przeprowadzona zewnętrzna walidacja oraz certyfikacja potwierdzająca nabycie kwalifikacji zawodowych o Kodzie 12695 w Zintegrowanym Rejestrze Kwalifikacji.

Proces walidacji przebiega dwuetapowo. W pierwszej części weryfikacji efektów uczenia się zastosowany jest test teoretyczny. W drugiej części stosowane są zadania praktyczne weryfikowane przy użyciu metody obserwacji – każdorazowo obserwacja połączona jest z rozmową z komisją (wywiad ustrukturyzowany)

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 800,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	145,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	145,00 PLN
W tym koszt walidacji brutto	0,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	450,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	450,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają: notes, długopis, teczkę.

Warunki uczestnictwa

Dana kwalifikacja nie ma założonych kryteriów uczestnictwa oraz wymaganych kwalifikacji poprzedzających udział w usłudze.

Nie jest wymagane wylegitymowanie się doświadczeniem.

Informacje dodatkowe

W efekcie ukończenia kursu Uczestnicy uzyskają certyfikat (po uzyskaniu pozytywnego wyniku z walidacji) potwierdzający nabycie kwalifikacji zgodnej z Kodem kwalifikacji 112695 w ZRK.

W przypadku kursów dofinansowanych warunkiem uczestnictwa w kursie jest spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, do którego składane będą dokumenty o dofinansowanie usługi rozwojowej.

Usługa rozwojowa jest dostępna dla osób ze szczególnymi potrzebami, czyli tych osób, które ze względu na swoje cechy zewnętrzne lub wewnętrzne lub ze względu na okoliczności, w których się znajdują, muszą podjąć dodatkowe działania lub zastosować dodatkowe środki, w celu przezwyciężenia bariery, aby uczestniczyć w różnych sferach życia, na zasadzie równości z innymi osobami.

Realizacja usługi rozwojowej jest zgodna ze Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027 oraz zapisami Ustawy z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnieniu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami

Adres

ul. Stanisława Wyspiańskiego 2

35-111 Rzeszów

woj. podkarpackie

Kontakt



Zdzisław Sikora

E-mail fundacja@piwz.pl

Telefon (+48) 726 826 040