



MAKUSZ Magda
Wysocka

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie: Zarządzanie przedsiębiorstwem w branży barmańskiej.

Numer usługi 2026/07/22/184263/3702769

- Ostrołęka
- Usługa szkoleniowa
- stacjonarna
- Zajęcia grupowe
- 32:00 h
- 28.08.2026 do 02.09.2026

6 690,00 PLN brutto
6 690,00 PLN netto
209,06 PLN brutto/h
209,06 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do osób pełnoletnich zainteresowanych rozwojem kompetencji w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem gastronomicznym w obszarze usług barmańskich. Grupę docelową stanowią w szczególności osoby wchodzące na rynek gastronomiczny, które chcą przygotować się do wykonywania zadań związanych z planowaniem, organizowaniem, koordynowaniem i kontrolowaniem działalności przedsiębiorstwa; barmani rozwijający się w kierunku funkcji kierowniczych; nowo mianowani kierownicy i menedżerowie; a także osoby planujące w przyszłości zarządzać własnym przedsiębiorstwem gastronomicznym.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	27-08-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
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 edukacyjnym usługi jest przygotowanie uczestnika do planowania, organizowania, koordynowania i kontrolowania działalności przedsiębiorstwa gastronomicznego w obszarze usług barmańskich. Usługa rozwija kompetencje potrzebne do pełnienia funkcji kierowniczych i menedżerskich, wspierania bieżącego funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz przygotowania się do jego przyszłego utworzenia lub rozwoju.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje i wyjaśnia zasady zarządzania przedsiębiorstwem prowadzącym bar stacjonarny lub świadczącym mobilne usługi barmańskie.	Definiuje podstawowe funkcje zarządzania przedsiębiorstwem.	Test teoretyczny
	Rozróżnia najważniejsze obszary zarządzania barem stacjonarnym, mobilnym barem i obsługą wydarzeń.	Test teoretyczny
	Opisuje role oraz zakres odpowiedzialności właściciela, menedżera, kierownika zmiany i barmana.	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje i wyjaśnia zasady planowania oraz organizacji pracy baru i realizacji mobilnej usługi barmańskiej.	Wskazuje etapy procesu od przyjęcia zapytania i przygotowania wyceny do realizacji, zwrotu wyposażenia i rozliczenia usługi.	Test teoretyczny
	Opisuje zasady planowania wykorzystania czasu, personelu, produktów, wyposażenia i transportu odpowiednio do rodzaju zlecenia.	Test teoretyczny
	Wskazuje punkty kontrolne, zakresy odpowiedzialności i standardy wykonania wpływające na terminowość oraz jakość usługi.	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje i wyjaśnia podstawy zarządzania finansami baru oraz mobilnych usług barmańskich.	Rozróżnia koszty związane z produktami, personelem, wyposażeniem, transportem, stratami i podwykonawcami.	Test teoretyczny
	Wskazuje sposób obliczania kosztu usługi, ceny, marży i progu opłacalności oraz interpretuje przykładowe wyniki.	Test teoretyczny
	Wyjaśnia zasady planowania wpływów i wydatków oraz utrzymania płynności finansowej przedsiębiorstwa.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje i wyjaśnia zasady zarządzania personelem, zaopatrzeniem, magazynem i wyposażeniem barmańskim.	Opisuje zasady określania zapotrzebowania kadrowego, planowania czasu pracy i podziału odpowiedzialności w lokalu oraz podczas wydarzenia.	Test teoretyczny
	Opisuje zasady określania zapotrzebowania kadrowego, planowania czasu pracy i podziału odpowiedzialności w lokalu oraz podczas wydarzenia.	Test teoretyczny
	Wskazuje kryteria wyboru pomiędzy zakupem, wynajmem i leasingiem wyposażenia oraz kryteria współpracy z dostawcami.	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje i wyjaśnia zasady zarządzania jakością, ryzykiem i rozwojem przedsiębiorstwa świadczącego usługi barmańskie.	Definiuje standardy przygotowania stanowiska, obsługi gości, zamknięcia baru i rozliczenia zlecenia.	Test teoretyczny
	Identyfikuje ryzyka kadrowe, logistyczne, finansowe, jakościowe i reputacyjne oraz wskazuje działania zapobiegawcze.	Test teoretyczny
	Opisuje działania służące doskonaleniu baru lub mobilnych usług barmańskich na podstawie wyników finansowych, opinii klientów i przebiegu realizacji usług.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie 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

Program obejmuje praktyczne zagadnienia związane z zarządzaniem przedsiębiorstwem prowadzącym bar lub mobilne usługi barmańskie, w tym organizację działalności, finanse i wycenę usług, zarządzanie zespołem, wyposażeniem, zaopatrzeniem i procesami realizacji zleceń, a także kontrolę jakości i ryzyka, podejmowanie decyzji operacyjnych oraz rozwój przedsiębiorstwa.

Program przewiduje 32 godz. usługi, w tym:

- teoria 12 godz
- praktyka 15 godz
- przerwy 4 godz
- walidacja 1 godz

Podczas szkolenia przewidziane są przerwy, które wliczają się w czas trwania usługi.

PROGRAM SZKOLENIA

Dzień 1 (7 godz.)

MODUŁ I TEORIA

Teoria – 3 godz.

- Codzienne zarządzanie barem: planowanie pracy, podział odpowiedzialności i kontrola realizacji zadań.
- Rola właściciela, menedżera baru, lidera zmiany i barmana w lokalu oraz podczas realizacji wydarzeń.
- Różnice między prowadzeniem baru stacjonarnego, mobilnego baru, cateringu barmańskiego i pojedynczych zleceń eventowych.

MODUŁ I PRAKTYKA

Praktyka – 4 godz.

- Analiza sposobu działania przykładowego baru i firmy świadczącej mobilne usługi barmańskie.
- Przygotowanie planu realizacji usługi: od zapytania klienta i wyceny do montażu stanowiska, obsługi wydarzenia i rozliczenia.
- Opracowanie prostego podziału zadań i listy kontrolnej dla lokalu oraz mobilnego baru.
- Omówienie najczęstszych problemów organizacyjnych i sposobów ich ograniczania.

DZIEŃ 2 (7 godz.)

MODUŁ II TEORIA

Teoria – 3 h

- Koszty prowadzenia baru i realizacji wydarzeń: produkty, personel, lód, dodatki, sprzęt, transport, straty i podwykonawcy.
- Wycena usług, zaliczki, terminy płatności, sezonowość oraz planowanie wpływów i wydatków.
- Podejmowanie decyzji o zakupie, wynajmie lub leasingu mobilnych stanowisk, szkła, chłodzenia, transportu i pozostałego wyposażenia.

MODUŁ II PRAKTYKA

Praktyka – 4 godz.

- Kalkulacja pełnego kosztu przykładowego zlecenia barmańskiego i pracy baru w wybranym okresie.
- Ustalenie ceny, marży, minimalnej wartości zlecenia i progu opłacalności.
- Przygotowanie prostego planu wpływów i wydatków z uwzględnieniem zaliczek, zakupów i rozliczeń po wydarzeniu.
- Wybór kilku prostych wskaźników do bieżącej kontroli kosztów, sprzedaży, strat i rentowności.

DZIEŃ 3 (7 godz.)

MODUŁ III TEORIA

Teoria – 3 h

- Planowanie obsady lokalu i wydarzenia, czasu pracy, odprawy zespołu oraz podziału zadań.
- Dobór wyposażenia baru stacjonarnego i mobilnego z uwzględnieniem rodzaju wydarzenia, liczby gości i warunków miejsca.
- Zakupy, przyjęcie dostaw, magazyn, rotacja produktów, pakowanie, transport i rozliczanie pozostałości po zleceniu.

MODUŁ III PRAKTYKA

Praktyka – 4 h

- Opracowanie składu zespołu i harmonogramu dla lokalu oraz wybranego wydarzenia.
- Przygotowanie listy wyposażenia mobilnego baru, planu pakowania, transportu, montażu i demontażu.
- Ustalenie poziomów zapasu, zasad wydawania produktów i sposobu kontroli braków oraz strat.
- Przygotowanie prostych zasad współpracy z dostawcami i planu awaryjnego na wypadek braków lub opóźnień.

DZIEŃ 4 (7 godz.)

MODUŁ IV TEORIA

Teoria – 3 h

- Ocena gotowości baru lub zespołu mobilnego przed otwarciem lokalu i rozpoczęciem wydarzenia.
- Planowanie liczby zleceń i obciążenia zespołu z uwzględnieniem sprzętu, transportu, magazynu i czasu na przygotowanie.
- Kontrola kosztów, jakości obsługi, zużycia produktów i opinii klientów oraz wybór działań naprawczych.

MODUŁ IV PRAKTYKA

Praktyka – 3 h

- Studium przypadku: opóźniona dostawa, nieobecność pracownika, brak części wyposażenia i zmiana liczby gości tuż przed wydarzeniem.
- Wybór priorytetów i decyzji, które pozwalają zrealizować usługę bez obniżenia kluczowych standardów.
- Opracowanie 90-dniowego planu usprawnień dla własnego baru lub mobilnych usług barmańskich.

Walidacja – 1 h

- Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie, obejmujący wszystkie efekty uczenia się i kryteria ich weryfikacji.

Walidacja szkolenia - metoda: test teoretyczny składający się z pytań jednokrotnego wyboru. Czas walidacji 1 godz.

Test został opracowany i będzie sprawdzany przez osobę walidującą. Osoba prowadząca szkolenie rozdaje test Uczestnikom na koniec szkolenia po czym przekazuje uzupełnione testy (w ciągu 3 dni roboczych) dla osoby walidującej w celu sprawdzenia.

Szkolenie kończy się uzyskaniem Zaświadczenia o ukończeniu udziału w usłudze rozwojowej. Zaświadczenie zawiera suplement z informacjami dot. osiągniętych efektów uczenia się.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 21

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 MODUŁ I TEORIA	Zajęcia	Tomasz Kołodziejczyk	28-08-2026	13:00	16:00	03:00
2 z 21 -	Przerwa	-	28-08-2026	16:00	16:30	00:30
3 z 21 MODUŁ I PRAKTYKA	Zajęcia	Tomasz Kołodziejczyk	28-08-2026	16:30	18:30	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 21 -	Przerwa	-	28-08-2026	18:30	19:00	00:30
5 z 21 MODUŁ I PRAKTYKA	Zajęcia	Tomasz Kołodziejczyk	28-08-2026	19:00	21:00	02:00
6 z 21 MODUŁ II TEORIA	Zajęcia	Tomasz Kołodziejczyk	29-08-2026	08:00	11:00	03:00
7 z 21 -	Przerwa	-	29-08-2026	11:00	11:30	00:30
8 z 21 MODUŁ II PRAKTYKA	Zajęcia	Tomasz Kołodziejczyk	29-08-2026	11:30	13:30	02:00
9 z 21 -	Przerwa	-	29-08-2026	13:30	14:00	00:30
10 z 21 MODUŁ II PRAKTYKA	Zajęcia	Tomasz Kołodziejczyk	29-08-2026	14:00	16:00	02:00
11 z 21 MODUŁ III TEORIA	Zajęcia	Tomasz Kołodziejczyk	30-08-2026	08:00	11:00	03:00
12 z 21 -	Przerwa	-	30-08-2026	11:00	11:30	00:30
13 z 21 MODUŁ III PRAKTYKA	Zajęcia	Tomasz Kołodziejczyk	30-08-2026	11:30	13:30	02:00
14 z 21 -	Przerwa	-	30-08-2026	13:30	14:00	00:30
15 z 21 MODUŁ III PRAKTYKA	Zajęcia	Tomasz Kołodziejczyk	30-08-2026	14:00	16:00	02:00
16 z 21 MODUŁ IV TEORIA	Zajęcia	Tomasz Kołodziejczyk	02-09-2026	13:00	15:00	02:00
17 z 21 MODUŁ IV PRAKTYKA	Zajęcia	Tomasz Kołodziejczyk	02-09-2026	15:00	16:00	01:00
18 z 21 -	Przerwa	-	02-09-2026	16:00	16:30	00:30
19 z 21 MODUŁ IV PRAKTYKA	Zajęcia	Tomasz Kołodziejczyk	02-09-2026	16:30	19:30	03:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 21 -	Przerwa	-	02-09-2026	19:30	20:00	00:30
21 z 21 -	Walidacja	-	02-09-2026	20:00	21:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	32:00
w tym suma godzin zajęć	27:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	04:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	37:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 690,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 690,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	209,06 PLN
Koszt osobogodziny netto	209,06 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	32:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Kołodziejczyk

Menedżer gastronomii z wieloletnim doświadczeniem w zarządzaniu lokalem oraz zespołem pracowników. Od 2014 roku odpowiada za administrację przedsiębiorstwa, organizację pracy, szkolenie personelu, nadzór nad jakością usług i zgodnością z normami, przygotowywanie raportów, prowadzenie negocjacji biznesowych oraz analizę rynku i konkurencji. Posiada praktyczną wiedzę z zakresu planowania działań, obsługi klienta, sprzedaży, rozwoju oferty i doskonalenia procesów. Realizował również szkolenia marketingowe i doradztwo strategiczne dla firm, obejmujące m.in. komunikację, tworzenie treści, rozwój produktów, zarządzanie projektami i działania wspierające sprzedaż. W pracy łączy perspektywę strategiczną z praktycznym podejściem do codziennego funkcjonowania przedsiębiorstwa. Jest komunikatywny, odpowiedzialny, analityczny i skuteczny w pracy zespołowej. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie krócej niż 5 lat przed publikacją usługi rozwojowej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały potrzebne do realizacji szkolenia zapewnia organizator. Uczestnik w ramach materiałów merytorycznych otrzyma skrypt z miejscem na notatki i długopis.

Warunki uczestnictwa

- Ukończone 18 lat
- W przypadku szkoleń dofinansowanych warunkiem uczestnictwa w szkoleniach jest założenie przez Uczestnika konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz spełnienie warunków, które są przedstawione przez danego Operatora, do którego składane są dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowej.

Informacje dodatkowe

Szkolenie zw z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień z dnia 20 grudnia 2013

Warunkiem ukończenia szkolenia (a zarazem otrzymania zaświadczenia o ukończeniu) jest frekwencja na poziomie minimum 80%. Dostawca usługi codziennie prowadzi listę obecności. Uczestnik szkolenia codziennie potwierdza swoją obecność na liście .

Usługa kończy się również uzyskaniem Zaświadczenia o ukończeniu udziału w usłudze rozwojowej

Adres

ul. 11 Listopada 125A

07-410 Ostrołęka

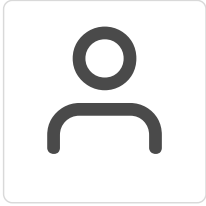
woj. mazowieckie

11 Listopada 125A | Black & White Club |, 07-410 Ostrołęka

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Magda Wysocka

E-mail makuuusz@gmail.com

Telefon (+48) 730 035 395