



PRIME ACADEMY
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

53 oceny

Szkolenie -Innowacyjna Restauracja: Cyfryzacja, optymalizacja procesów wielkopowierzchniowych i zaawansowany marketing doświadczeń

Numer usługi 2026/08/04/194983/3728168

📍 Powidz

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 40:00 h

📅 04.09.2026 do 13.09.2026

7 160,00 PLN brutto

7 160,00 PLN netto

179,00 PLN brutto/h

179,00 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do:

- właściciele restauracji
- kucharze
- kelnerki
- osoby odpowiedzialne za organizację pracy restauracji oraz obsługę gości
- osoby zainteresowane wdrażaniem nowoczesnych technologii i standardów operacyjnych w gastronomii

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

03-09-2026

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

Szkolenie przygotowuje uczestników do wdrażania nowoczesnych narzędzi cyfrowych i standardów operacyjnych w restauracji wielkopowierzchniowej, w tym do optymalizacji procesów gastronomicznych, wykorzystania AI w marketingu i zarządzaniu sprzedażą, organizowania pracy zespołu oraz budowania marki premium z uwzględnieniem działań ekologicznych i nowoczesnych standardów obsługi gościa

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje obszary optymalizacji procesów operacyjnych oraz zastosowania narzędzi AI w gastronomii. Opracowuje i wdraża rozwiązania wspierające organizację pracy restauracji z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych	omawia zastosowanie narzędzi AI w marketingu i zarządzaniu restauracją	Test teoretyczny
	rozdziela obszary marnotrawstwa w gastronomii wielkopowierzchniowej	Test teoretyczny
	wyjaśnia zasady zarządzania food costem oraz organizacji procesów operacyjnych	Test teoretyczny
	tworzy standardową procedurę operacyjną (SOP)	Analiza dowodów i deklaracji
	wykorzystuje narzędzia AI do prognozowania sprzedaży lub tworzenia materiałów marketingowych	Analiza dowodów i deklaracji
	wykonuje analizę wybranego procesu operacyjnego restauracji	Analiza dowodów i deklaracji
Organizuje działania związane z obsługą gościa oraz optymalizacją pracy zespołu gastronomicznego	planuje działania usprawniające komunikację kuchnia–sala	Obserwacja w warunkach symulowanych
	dobiera rozwiązania zwiększające efektywność pracy zespołu	Obserwacja w warunkach symulowanych
	stosuje zasady ergonomii oraz organizacji stanowiska pracy	Obserwacja w warunkach symulowanych
Współpracuje z zespołem przy wdrażaniu nowych standardów organizacyjnych i ekologicznych w restauracji.	komunikuje wartości marki premium i działania ekologiczne restauracji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	angażuje się w rozwiązywanie problemów organizacyjnych	Obserwacja w warunkach symulowanych
	współpracuje przy wdrażaniu nowych procedur i standardów obsługi	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Szkolenie ma charakter praktyczno-warsztatowy i zostało opracowane z myślą o restauracjach funkcjonujących na dużej powierzchni operacyjnej, wymagających skutecznej organizacji procesów, optymalizacji kosztów oraz wdrażania nowoczesnych technologii.

Program koncentruje się na wykorzystaniu sztucznej inteligencji i narzędzi cyfrowych w codziennym zarządzaniu gastronomią, w tym w marketingu, analizie sprzedaży, organizacji pracy oraz komunikacji z gościem. Uczestnicy rozwijają kompetencje związane z tworzeniem standardów operacyjnych, optymalizacją procesów obsługi oraz wdrażaniem działań ekologicznych wspierających rozwój marki premium.

Istotnym elementem szkolenia jest również rozwój umiejętności współpracy w zespole wielopokoleniowym oraz budowanie spójnego doświadczenia gościa w restauracji funkcjonującej w regionie turystycznym.

Szkolenie kończy się walidacją efektów uczenia się.

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia są realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Szkolenie realizowane jest w wymiarze **40 godzin zegarowych**, w tym:

- część teoretyczna – 16 godzin,
- część praktyczna – 24 godzin,
- walidacja efektów uczenia się – 1 godzina.

Walidacja efektów uczenia się prowadzona jest z wykorzystaniem testu teoretycznego oraz metod praktycznych, w tym obserwacji w warunkach symulowanych a także analiza dowodów i deklaracji. Warunkiem ukończenia szkolenia jest udział w minimum 80% zajęć oraz pozytywne przejście procesu walidacji. Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej musi zostać potwierdzony przez uczestnika własnoręcznym podpisem złożonym na udostępnionej przez organizatora liście obecności

Uczestnicy szkolenia otrzymują:

- materiały dydaktyczne w formie elektronicznej
- dostęp do narzędzi i aplikacji
- scenariusze zajęć i ćwiczeń
- zestaw dobrych praktyk

WARUNKI ORGANIZACYJNE

- szkolenie realizowane w formie stacjonarnej

- liczba uczestników: maksymalnie 30 osób
- zajęcia prowadzone w formie grupowej z elementami pracy warsztatowej
- każdy uczestnik wykonuje zadania praktyczne
- szkolenie realizowane w sali restauracyjnej oraz na zapleczu gastronomicznym
- dostęp do sprzętu multimedialnego oraz narzędzi cyfrowych wykorzystywanych podczas zajęć

Usługa skierowana jest do:

- właściciele i kadra zarządzająca firm budowlanych
- pracownicy ogólnobudowlani, murarze
- osoby odpowiedzialne za organizację pracy zespołu oraz realizację inwestycji budowlanych
- osoby zainteresowane wdrażaniem systemów OZE w działalności budowlanej

Ramowy program szkolenia

Dzień 1 – Smart Restaurant: AI i marketing

- wykorzystanie AI w gastronomii
- tworzenie menu i materiałów marketingowych z użyciem AI
- zarządzanie opiniami i social mediami
- analiza food costu i prognozowanie sprzedaży

Dzień 2 – Logistyka i ergonomia

- analiza procesów pracy w restauracji wielkopowierzchniowej
- organizacja stanowisk pracy
- komunikacja kuchnia–sala
- projektowanie efektywnego serwisu

Dzień 3 – OZE i działania ekologiczne

- zarządzanie mediami i analiza kosztów
- rozwiązania OZE dla gastronomii
- strategię Zero Waste i Plastic-Free
- marketing ekologiczny restauracji

Dzień 4 – Obsługa gościa i standardy premium

- psychologia sprzedaży sugestywnej
- obsługa gościa w obiekcie turystycznym
- budowanie doświadczenia gościa
- komunikacja marki restauracji

Dzień 5 – Zarządzanie zespołem i SOP

- współpraca międzypokoleniowa
- tworzenie procedur operacyjnych SOP
- strategia eventowa i cateringowa
- walidacja efektów uczenia się

Zostały zastosowane rozwiązania zapewniające rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji tzn. osoba prowadząca usługę, nie dokonuje weryfikacji efektów uczenia się uczestników usługi.

Szkolenie jest realizowane w godzinach zegarowych. Przerwy i czas walidacji są wliczone w czas usługi rozwojowej.

Przyjęte metody walidacji w pełni pozwalają na sprawdzenie uzyskania przez uczestnika oczekiwanych kompetencji w obszarze wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne. Usługodawca oświadcza, że proces walidacji jest zgodny z wytycznymi BUR

Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane w wymienionych formach walidacji i potwierdzone przez osobę wskazaną do walidacji w niniejszej karcie

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 25

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 25 Dzień 1: Wykorzystanie AI w gastronomii	Zajęcia	MATEUSZ GUMIENNY	04-09-2026	08:00	10:00	02:00
2 z 25 Tworzenie menu i materiałów marketingowych z użyciem AI	Zajęcia	MATEUSZ GUMIENNY	04-09-2026	10:00	12:00	02:00
3 z 25 -	Przerwa	-	04-09-2026	12:00	13:00	01:00
4 z 25 Zarządzanie opiniami i social mediami	Zajęcia	MATEUSZ GUMIENNY	04-09-2026	13:00	14:00	01:00
5 z 25 Analiza food costu i prognozowanie sprzedaży	Zajęcia	MATEUSZ GUMIENNY	04-09-2026	14:00	16:00	02:00
6 z 25 Dzień 2: Analiza procesów pracy w restauracji wielkopowierzchniowej	Zajęcia	MARCIN DZIOŃEK	05-09-2026	08:00	10:00	02:00
7 z 25 Organizacja stanowisk pracy	Zajęcia	MARCIN DZIOŃEK	05-09-2026	10:00	12:00	02:00
8 z 25 -	Przerwa	-	05-09-2026	12:00	13:00	01:00
9 z 25 Komunikacja kuchnia–sala	Zajęcia	MARCIN DZIOŃEK	05-09-2026	13:00	14:00	01:00
10 z 25 Projektowanie efektywnego serwisu	Zajęcia	MARCIN DZIOŃEK	05-09-2026	14:00	16:00	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 25 Dzień 3: Zarządzanie mediami i analiza kosztów	Zajęcia	MATEUSZ GUMIENNY	06-09-2026	08:00	10:00	02:00
12 z 25 Rozwiązania OZE dla gastronomii	Zajęcia	MATEUSZ GUMIENNY	06-09-2026	10:00	11:00	01:00
13 z 25 -	Przerwa	-	06-09-2026	11:00	12:00	01:00
14 z 25 Strategie Zero Waste i Plastic-Free	Zajęcia	MATEUSZ GUMIENNY	06-09-2026	12:00	14:00	02:00
15 z 25 Marketing ekologiczny restauracji	Zajęcia	MATEUSZ GUMIENNY	06-09-2026	14:00	16:00	02:00
16 z 25 Dzień 4: Psychologia sprzedaży sugestywnej	Zajęcia	MARCIN DZIONEK	12-09-2026	08:00	10:00	02:00
17 z 25 Obsługa gościa w obiekcie turystycznym	Zajęcia	MARCIN DZIONEK	12-09-2026	10:00	11:00	01:00
18 z 25 -	Przerwa	-	12-09-2026	11:00	12:00	01:00
19 z 25 Budowanie doświadczenia gościa	Zajęcia	MARCIN DZIONEK	12-09-2026	12:00	14:00	02:00
20 z 25 Komunikacja marki restauracji	Zajęcia	MARCIN DZIONEK	12-09-2026	14:00	16:00	02:00
21 z 25 Dzień 5: Współpraca międzypokoleniowa	Zajęcia	MARCIN DZIONEK	13-09-2026	08:00	10:00	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 25 Tworzenie procedur operacyjnych SOP	Zajęcia	MARCIN DZIOŃEK	13-09-2026	10:00	12:00	02:00
23 z 25 -	Przerwa	-	13-09-2026	12:00	13:00	01:00
24 z 25 Strategia eventowa i cateringowa	Zajęcia	MARCIN DZIOŃEK	13-09-2026	13:00	15:00	02:00
25 z 25 -	Walidacja	-	13-09-2026	15:00	16:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	40:00
w tym suma godzin zajęć	34:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	05:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	46:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 160,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 160,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	179,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	179,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	40:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

MATEUSZ GUMIENNY

Osoba prowadząca szkolenie posiada wieloletnie doświadczenie zawodowe w obszarze sprzedaży, zarządzania zespołami oraz wdrażania nowoczesnych rozwiązań biznesowych. Od 2015 roku rozwija kompetencje w zakresie leadershipu, komunikacji oraz optymalizacji procesów operacyjnych, łącząc praktykę biznesową z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych i technologii wspierających efektywność organizacyjną.

Doświadczenie obejmuje budowanie od podstaw zespołów sprzedażowych w jednej z największych firm ubezpieczeniowych w Polsce oraz zarządzanie działem sprzedaży w branży OZE. Odpowiadał za zespół ponad 50 specjalistów, który w ciągu 5 lat wygenerował ponad 80 mln PLN

Obecnie specjalizuje się w wykorzystaniu nowoczesnych technologii, w tym narzędzi sztucznej inteligencji (AI), w procesach biznesowych oraz wsparciu zarządzania i komunikacji w organizacji.

Osoba prowadząca szkolenie posiada doświadczenie w realizacji szkoleń dla osób dorosłych w zakresie zastosowania narzędzi cyfrowych, automatyzacji procesów oraz wykorzystania AI w biznesie. W okresie ostatnich 24 miesięcy przed rozpoczęciem szkolenia zrealizowała ponad 120 godzin szkoleń o podobnej tematyce.

W pracy szkoleniowej stosuje metody aktywizujące, w tym analizę studiów przypadków, symulacje sytuacji biznesowych, pracę warsztatową oraz zadania wdrożeniowe, umożliwiające praktyczne zastosowanie wiedzy.

Kwalifikacje i doświadczenie trenera są adekwatne do tematyki szkolenia i obejmują praktyczne wykorzystanie narzędzi sztucznej inteligencji.



2 z 2

MARCIN DZIOINEK

Marcin Dzionek – Trener Barista, właściciel Cud Cafe

Marcin to doświadczony barista i szkoleniowiec, od lat związany z branżą kawową zarówno w Polsce, jak i za granicą. Swoją karierę rozpoczął w Wielkiej Brytanii, pracując w jednej z największych sieci kawowych – Costa Coffee – gdzie zdobywał doświadczenie jako barista, kierownik zmiany oraz asystent managera przy otwarciu największej kawiarni Costa Drive Thru w północno-zachodniej Anglii. Następnie pełnił rolę trenera baristów w TRG Company w Manchesterze, prowadząc szkolenia dla pracowników restauracji sieciowych.

Po powrocie do Polski w 2019 roku otworzył Cud Cafe w Gnieźnie – pierwszą kawiarnię specjality w mieście, wyróżnioną m.in. w przewodniku Coffee Spots Poland, w National Geographic Traveler (jako miejsce warte odwiedzenia) oraz w magazynie K MAG (jako jedna z najlepszych kawiarni specjality w Polsce).

Jako szkoleniowiec współpracował również z Cechową Szkołą Rzemieślniczą, prowadząc zajęcia z zakresu zawodu baristy. Obecnie działa jako niezależny trener barista, prowadząc szkolenia dla kawiarni, restauracji oraz osób prywatnych, dzieląc się wiedzą o kawie, technikach parzenia i obsłudze klienta.

Jego misją jest rozwój kultury kawowej w Polsce i inspirowanie kolejnych pokoleń baristów do świadomego podejścia do kawy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują:

- materiały dydaktyczne w formie elektronicznej
- dostęp do narzędzi i aplikacji
- scenariusze zajęć i ćwiczeń
- zestaw dobrych praktyk

Informacje dodatkowe

Po zrealizowaniu szkoleniu Uczestnik Otrzyma Zaświadczenie o ukończeniu usługi szkoleniowej.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz zaliczenia zajęć w formie uzyskania wyniku pozytywnego 80% punktów z testu oraz pozytywny wynik z formy walidacji w postaci: obserwacji w warunkach symulowanych oraz przedstawienia dokumentacji która zostanie poddana analizie dowodów i deklaracji

Adres

ul. Witkowska 45/B
62-430 Powidz
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



MATEUSZ GUMIENNY

E-mail mat.gumienny@gmail.com

Telefon (+48) 727 933 422