



Karolina Kolańska  
Twoje Gastro



## Szkolenie Manager Gastronomii

Numer usługi 2025/03/28/148235/2656677

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 20.10.2025 do 24.10.2025

2 674,00 PLN brutto

2 674,00 PLN netto

66,85 PLN brutto/h

66,85 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Inne / Gastronomia
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>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</p> <p><b>Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" i dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".</b></p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	8
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	17-10-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	40
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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
Planuje zarządzanie personelem na podstawie modeli zarządzania Rekrutuje personel na wszystkie stanowiska restauracji Zarządza komunikacją i rozwiązuje konflikty	Rozróżnia metody zarządzania takie jak motywowanie, delegowanie, wyznaczanie celów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Szkoli kelnerów z zakresu sprzedaży, Tworzy narzędzia sprzedażowe	Organizuje konkursy pracownicze oraz wyznacza cele lokalu gastronomicznego długo i krótko terminowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Zapobiega kradzieżom w restauracji, Rozstrzyga reklamacje z gośćmi, Tworzy rentowne menu	Uświadamia zespół pracowników co grozi za kradzież, Świadomie analizuje konkurencję aby być bardziej skutecznym w działaniu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dbą o wszystkie aspekty prawne związane z prowadzeniem lokalu, Liczy Food Costa i Beverage Cost, Liczy rimanent	przygotowuje rachunek zysku i strat aby przeanalizować rentowność lokalu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Prowadzi skuteczne kampanie marketingowe, Skutecznie przygotowuje się do kontroli sanepidu, Dbą o przestrzeganie zasad HACCP	dbą o socialmedia i odpowiednio dobiera grupę docelową, opera skuteczne strategia działań marketingowych,	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. Zaświadczenia wydawane uczestnikom po odbytych szkoleniu zawierają opis efektów uczenia się.

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

Tak. Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane kryteria weryfikacji.

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

Tak. Zaświadczeniu o ukończeniu szkolenia potwierdza, że zarówno proces szkolenia, jak i jego weryfikacja zostały przeprowadzone z uwzględnieniem środków zapewniających niezależność tych etapów.

## Program

**\* 1 godzina dydaktyczna = 1 godzina zegarowa**

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 rozbiórki 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 sprzedaży imprez okolicznościowych
- Sporządzanie ofert biznesowych i indywidualnych, a wymagania gości
- Przygotowanie umowy na imprezę okolicznościową – zadek 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 efektów uczenia się

Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

Podział na grupy 2 osobowe.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 50

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 50</b> Hierarchia w lokalu gastronomicznym i funkcje managera	Karolina Kolańska	20-10-2025	09:00	09:50	00:50
<b>2 z 50</b> Strategia zarządzania i proces rekrutacji	Sylwia Marcinkowska	20-10-2025	09:50	10:50	01:00
<b>3 z 50</b> Przerwa	Karolina Kolańska	20-10-2025	10:50	11:00	00:10
<b>4 z 50</b> Tworzenie ogłoszenia, wdrażanie nowego pracownika	Sylwia Marcinkowska	20-10-2025	11:00	12:00	01:00
<b>5 z 50</b> Budowanie zgranego zespołu, skuteczna komunikacja i błędy managera	Karolina Kolańska	20-10-2025	12:00	13:00	01:00
<b>6 z 50</b> Przerwa	Karolina Kolańska	20-10-2025	13:00	13:40	00:40
<b>7 z 50</b> Odprawa, briefing, budowanie autorytetu, zarządzanie przez cele	Karolina Kolańska	20-10-2025	13:40	14:30	00:50

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>8 z 50</b> Zarządzanie przez delegowanie - poziomy delegowania, zarządzanie przez motywowanie	Sylwia Marcinkowska	20-10-2025	14:30	15:20	00:50
<b>9 z 50</b> Przerwa	Karolina Kolańska	20-10-2025	15:20	15:30	00:10
<b>10 z 50</b> Motyw i motywacja, demotywacja jej przyczyny i skutki	Sylwia Marcinkowska	20-10-2025	15:30	16:30	01:00
<b>11 z 50</b> Zarządzanie czasem, Q&A	Karolina Kolańska	20-10-2025	16:30	17:00	00:30
<b>12 z 50</b> Różnice pokoleniowe, standaryzacja pracy,	Karolina Kolańska	21-10-2025	09:00	10:20	01:20
<b>13 z 50</b> Postawa obsługi, savoir vivre, istota sprzedaży	Sylwia Marcinkowska	21-10-2025	10:20	10:50	00:30
<b>14 z 50</b> Przerwa	Karolina Kolańska	21-10-2025	10:50	11:00	00:10
<b>15 z 50</b> Sprzedaż w gastronomii i psychologia sprzedaży, techniki wywierania wpływu	Sylwia Marcinkowska	21-10-2025	11:00	12:00	01:00
<b>16 z 50</b> Techniki sprzedaży, budowanie rachunku	Karolina Kolańska	21-10-2025	12:00	13:00	01:00
<b>17 z 50</b> Przerwa	Karolina Kolańska	21-10-2025	13:00	13:40	00:40

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>18 z 50</b> Zakazane i magiczne słowa w sprzedaży, karta wyjątkowości	Karolina Kolańska	21-10-2025	13:40	14:30	00:50
<b>19 z 50</b> Sprzedaż w różnych rodzajach obsługi, typologia gości	Sylwia Marcinkowska	21-10-2025	14:30	15:20	00:50
<b>20 z 50</b> Przerwa	Sylwia Marcinkowska	21-10-2025	15:20	15:30	00:10
<b>21 z 50</b> Rodzaje serwisów, zasady obsługi, Q&A	Sylwia Marcinkowska	21-10-2025	15:30	17:00	01:30
<b>22 z 50</b> Nieuczciwość w gastronomii	Sylwia Marcinkowska	22-10-2025	09:00	10:50	01:50
<b>23 z 50</b> Przerwa	Karolina Kolańska	22-10-2025	10:50	11:00	00:10
<b>24 z 50</b> Zapobieganie nieuczciwości, rozstrzygnięcie reklamacji	Karolina Kolańska	22-10-2025	11:00	13:00	02:00
<b>25 z 50</b> Przerwa	Karolina Kolańska	22-10-2025	13:00	13:40	00:40
<b>26 z 50</b> Etapy i zasady budowania rentownego menu	Sylwia Marcinkowska	22-10-2025	13:40	14:30	00:50
<b>27 z 50</b> Wygląd karty menu, projektowanie czcionki	Karolina Kolańska	22-10-2025	14:30	15:20	00:50
<b>28 z 50</b> Przerwa	Karolina Kolańska	22-10-2025	15:20	15:30	00:10
<b>29 z 50</b> Psychologia cen sprzedaży i inżynieria menu	Sylwia Marcinkowska	22-10-2025	15:30	16:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>30 z 50</b> Dobór zastawy gastronomicznej, Q&A	Karolina Kolańska	22-10-2025	16:30	17:00	00:30
<b>31 z 50</b> Legalna muzyka, podział kosztów w restauracji	Sylwia Marcinkowska	23-10-2025	09:00	09:40	00:40
<b>32 z 50</b> Kalkulacja kosztów, straty znane i nie znane	Karolina Kolańska	23-10-2025	09:40	10:50	01:10
<b>33 z 50</b> przerwa	Karolina Kolańska	23-10-2025	10:50	11:00	00:10
<b>34 z 50</b> Receptura, marża i narzut	Sylwia Marcinkowska	23-10-2025	11:00	11:40	00:40
<b>35 z 50</b> Zużycie teoretyczne vs. zużycie realne surowca, inwentaryzacja	Karolina Kolańska	23-10-2025	11:40	13:00	01:20
<b>36 z 50</b> Przerwa	Karolina Kolańska	23-10-2025	13:00	13:40	00:40
<b>37 z 50</b> Wypracowanie dobrych nawyków, kontrola kosztów	Sylwia Marcinkowska	23-10-2025	13:40	14:30	00:50
<b>38 z 50</b> Rachunek zysku i strat, proces sprzedaży imprez okolicznościowych	Karolina Kolańska	23-10-2025	14:30	15:20	00:50
<b>39 z 50</b> Przerwa	Karolina Kolańska	23-10-2025	15:20	15:30	00:10
<b>40 z 50</b> Agenda, scenariusz, umowa imprezy okolicznościowej, Q&A	Karolina Kolańska	23-10-2025	15:30	17:00	01:30



Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
41 z 50 Marketing w gastronomii	Karolina Kolańska	24-10-2025	09:00	10:50	01:50
42 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	24-10-2025	10:50	11:00	00:10
43 z 50 Procedury wewnętrzne, a przepisy kodeksu pracy, rodzaje zatrudnienia	Sylwia Marcinkowska	24-10-2025	11:00	13:00	02:00
44 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	24-10-2025	13:00	13:40	00:40
45 z 50 Koncesje na alkohol, podatki w gastronomii	Sylwia Marcinkowska	24-10-2025	13:40	14:20	00:40
46 z 50 Otwarcie lokalu gastronomicznego, biznes plan	Karolina Kolańska	24-10-2025	14:20	15:20	01:00
47 z 50 Przerwa	Karolina Kolańska	24-10-2025	15:20	15:30	00:10
48 z 50 Rodzaje kontroli w lokalach gastronomicznych	Sylwia Marcinkowska	24-10-2025	15:30	16:15	00:45
49 z 50 HACCP - podstawy i przestrzeganie standardów	Karolina Kolańska	24-10-2025	16:15	16:50	00:35
50 z 50 Walidacja	Sylwia Marcinkowska	24-10-2025	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 dobioreę 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

- Autorskie materiały w wersji papierowej i elektronicznej
- Certyfikat ukończenia szkolenia

- Narzędzia do sporządzania notatek: notes i długopis

## Informacje dodatkowe

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

## Adres

ul. Józefa Wybickiego 3B

31-261 Kraków

woj. małopolskie

Krowodrza Centrum Konferencyjno - Hotelowe

## 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