

Szkolenia dla Restauracji > Szkolenie Managerskie

Szkolenie Managerskie

Intensywny kurs wprowadzający w świat profesjonalnego zarządzania lokalem gastronomicznym. Rekrutacja, onboarding, standardy operacyjne, podstawy finansów i sprzedaży — fundamenty, na których zbudujesz zespół i kontrolę nad lokalem.

Rola managera

Rekrutacja i onboarding

P&L i KPI

Standardy operacyjne

Certyfikat

1-4

dni szkolenia

98%

klientów z dofinansowaniem

1500+

przeszkolonych osób



Dla kogo jest to szkolenie?

Szkolenie z podstaw zarządzania restauracją zostało zaprojektowane z myślą o:

- ✓ Osobach, które chcą zostać managerami i przygotowują się do awansu
- ✓ Liderach zespołów odpowiedzialnych za organizację pracy w lokalu
- ✓ Barmanach przechodzących z obsługi na zarządzanie
- ✓ Nowych managerach stawiających pierwsze kroki w zarządzaniu lokalem
- ✓ Kelnerach awansowanych na stanowiska kierownicze
- ✓ Supervisorach chcących uporządkować wiedzę o zarządzaniu lokalem

Program szkolenia

DZIEŃ 1 – Rola managera, rekrutacja i komunikacja

Rola managera i budowanie autorytetu

- ✓ Definicja roli i granice odpowiedzialności
- ✓ Czynniki budujące autorytet w zespole
- ✓ Najczęstsze błędy początkujących managerów

Rekrutacja i wybór kandydata

- ✓ Tworzenie skutecznego ogłoszenia o pracę szczególnie dla pokolenia Z
- ✓ Rekrutacja wewnętrzna, a zewnętrzna
- ✓ Dzień próbny i ocena kandydata

Onboarding i wdrożenie pracownika

- ✓ Plan wdrożenia krok po kroku
- ✓ Case study: zatrudnienie kelnera vs managera
- ✓ Priorytety w pierwszych tygodniach w nowym lokalu

Komunikacja i sytuacje kryzysowe

- ✓ Techniki aktywnego słuchania
- ✓ Skuteczna komunikacja w zespole
- ✓ Jak unikać reakcji impulsywnych i utrzymać profesjonalizm

DZIEŃ 2 – Operacje, sprzedaż i bezpieczeństwo**Standardy i procedury operacyjne**

- ✓ Wdrażanie standardów pracy
- ✓ Kontrola jakości i spójność operacyjna
- ✓ Znaczenie standaryzacji w gastronomii

**Podstawy finansów lokalu**

- ✓ Analiza budżetowania, P&L i KPI
- ✓ Kontrola kosztów pracy

**Sprzedaż i reklamacje**

- ✓ Techniki upsellingu i cross-sellingu dla Twojego zespołu
- ✓ Reagowanie na reklamacje

**Bezpieczeństwo i lojalność zespołu**

- ✓ Zapobieganie nieuczciwości w zespole
- ✓ Budowanie lojalności i redukcja rotacji

Czego nauczysz się podczas szkolenia?

- ✓ Zakresu obowiązków managera i priorytetyzacji pracy realnego dnia
- ✓ Wejścia w rolę managera i zdobycia autorytetu w zespole
- ✓ Prowadzenia rekrutacji i onboardingu pracowników krok po kroku
- ✓ Budowania motywacji i skutecznej komunikacji w zespole
- ✓ Wdrażania standardów operacyjnych i procedur w lokalu
- ✓ Reagowania na reklamacje i sytuacje kryzysowe w sposób profesjonalny

Dla kogo jest to szkolenie?

Format	Intensywny kurs praktyczny + case studies
Czas trwania	1-4 dni intensywnego szkolenia
Podejście	Zarządzanie operacyjne + psychologia sprzedaży + inteligencja emocjonalna
Wdrożenie	Gotowe narzędzia stosowane od następnego dnia pracy
Certyfikat	Imienny certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenie i nabycie nowych kompetencji
Poziomy	Poziom 1 — nowi managerowie / Poziom 2 — Masterclass dla liderów

Nawet 100% kosztów pokryjesz z dofinansowania

KFS, BUR, fundusze europejskie. Przeprowadzimy Cię przez cały proces — od wniosku po rozliczenie.

KFS — Krajowy Fundusz Szkoleniowy

BUR — Baza Usług Rozwojowych

Fundusze europejskie

Skontaktuj się z nami

TELEFON

[+48 785 745 961](tel:+48785745961)

[+48 790 223 468](tel:+48790223468)

E-MAIL

kontakt@houseofimpact.co

STRONA INTERNETOWA

houseofimpact.pl

Masz pytania? Odpowiemy w ciągu 24 godzin.

Przygotujemy indywidualną ofertę dopasowaną do Twojego lokalu i zespołu.

[Zapytaj o szkolenie](#)