

**WSTiE**

Wyższa Szkoła  
Turystyki i Ekologii  
w Suchej  
Beskidzkiej



## Revenue Management w hotelu – forma zdalna w czasie rzeczywistym

Numer usługi 2023/06/26/18793/1869787

📍 zdalna w czasie rzeczywistym  
🏠 Usługa szkoleniowa  
🕒 16 h  
📅 28.05.2024 do 29.05.2024

1 100,00 PLN brutto  
1 100,00 PLN netto  
68,75 PLN brutto/h  
68,75 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria                       | Inne / Turystyka i hotelarstwo                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Sposób dofinansowania           | wsparcie dla osób indywidualnych<br>wsparcie dla pracodawców i ich pracowników                                                                                                                                                                                                                                            |
| Grupa docelowa usługi           | Usługa skierowana jest do pracowników działów sprzedaży i dystrybucji w obiektach hotelarskich oraz do osób starających się o zatrudnienie w powyższych działach. Przekrojowość kursu poszerza grono jego adresatów także o właścicieli niezależnych obiektów hotelarskich oraz o kadrę zarządzającą tego typu obiektami. |
| Minimalna liczba uczestników    | 10                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Maksymalna liczba uczestników   | 20                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Data zakończenia rekrutacji     | 27-05-2024                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Forma prowadzenia usługi        | zdalna w czasie rzeczywistym                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Liczba godzin usługi            | 16                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)                                                                                                                                                                                         |
| Zakres uprawnień                | Inne formy kształcenia, w tym kursy doszkalające i szkolenia                                                                                                                                                                                                                                                              |

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem szkolenia "Revenue Management w hotelu" jest przygotowanie do planowania i wdrażaniu Revenue Management w obiekcie hotelarskim.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                                                                               | Kryteria weryfikacji                                                                                                               | Metoda walidacji |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Nabycie przez uczestników wiedzy i umiejętności w zakresie maksymalizacji obrotów obiektu hotelarskiego w oparciu o metodykę Revenue Management. | Uczestnik stosuje narzędzia i metody służące maksymalizacji obrotów obiektu hotelarskiego w oparciu o metodykę Revenue Management. | Test teoretyczny |

## Cel biznesowy

Celem szkolenia jest nabycie przez uczestników wiedzy i umiejętności w zakresie maksymalizacji obrotów obiektu hotelarskiego w oparciu o metodykę Revenue Management. Podczas szkolenia omówione zostaną m.in. wskaźniki stosowane w Revenue Management z uwzględnieniem różnych centrów zysku. Szkolenie kompleksowo przygotowuje członków zespołów odpowiadających za zarządzanie sprzedażą i dystrybucją do efektywnego wdrożenia narzędzi oraz strategii maksymalizujących wykorzystanie potencjału rynkowego obiektu.

## Efekt usługi

Usługa przygotowuje uczestników do realizacji procesów służących zwiększeniu przychodów w hotelu. Uczestnicy przygotowują strategię cenową dla swojego hotelu w oparciu o analizę kosztów stałych i zmiennych swojego obiektu na przykładzie najlepszych praktyk branżowych.

## Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Uczestnicy przygotowują strategię cenową dla swojego hotelu w oparciu o analizę kosztów stałych i zmiennych swojego obiektu na przykładzie najlepszych praktyk branżowych.

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

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

Dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## **Program**

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych.

Program obejmuje zajęcia teoretyczne i ćwiczenia praktyczne realizowane w formie warsztatowej, gdzie uczestnicy indywidualnie lub w grupach 2-3 osobowych będą wykonywać zadania.

Wymagana jest podstawowa wiedza z zakresu hotelarstwa.

Ramowy program usługi

#### **1. Specyfika RM a biznes-mix hotelu.**

1. Czym jest Revenue Management?
2. postCovid biznes-mix
3. Obszary zastosowania RM w hotelu.
4. 5 zasad revenue management.
5. 6 kroków efektywnego Revenue Management.
6. Jak RM wpływa na efektywność hotelu?
7. Definiowanie strategii RM dla hotelu.
8. Revenue Management w okresach kryzysu.

#### **2. Podstawowe definicje RM.**

1. OCC, ADR, RevPAR, TRevPAR – jak je wyliczać?
2. Stay controls – techniki Revenue Management.
3. Plan stawek.
4. Pricing.

#### **3. Źródła i analiza danych.**

1. Jakie dane brać pod uwagę?
2. Skąd pozyskiwać dane? – źródła wewnętrzne i zewnętrzne.
3. Agregowanie i analiza danych z PMS/CRM.
4. Analiza otoczenia konkurencyjnego.
5. Rate shopper na przykładzie OTAInsight – studium przypadku.
6. STR – studium przypadku.
7. Wykorzystanie danych – prognozowanie i optymalizacja.

#### **4. Pricing.**

1. Czym jest pricing?
2. Polityka cenowa w odniesieniu do biznes-mixu.
3. Strategie i taktyki pricing.
4. Metody ustalania cen; pozycjonowanie poziomu rack rate.
5. Tworzenie skutecznych promocji.

#### **5. Narzędzia kontroli warunków sprzedaży.**

1. Kontrola warunków sprzedaży w praktyce – studium przypadków.
2. Booking window – okno rezerwacji w odniesieniu do biznes mixu.
3. Praca z overbookingiem.
4. Zasada działania Channel Manager.
5. Dobór narzędzi kontroli w zależności od typu obiektu.

#### **6. Strategie dystrybucyjne.**

1. Czym jest strategia dystrybucji w hotelu?
2. eCommerce.

3. Procesy dystrybucji.
4. Kanały dystrybucji produktu hotelarskiego.
5. Direct bookings – jak je zwiększyć?
6. Strategie utrzymywania balansu pomiędzy pośrednikami, a własnymi kanałami sprzedaży.
7. Szerokość kanału dystrybucji i dobór strategii.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 100,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 1 100,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 68,75 PLN    |
| Koszt osobogodziny netto                  | 68,75 PLN    |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Marcin Ziobro

Sprzedaż, obsługa klienta, hotelarstwo, zarządzanie

Wykładowca WSTiE, od niemal 20 lat związany z branżą turystyczną i hotelarstwem (grupa Orbis/Accor, Novotel Kraków City West – kierownik ds. sprzedaży korporacyjnej; dyrektor ds. sprzedaży i marketingu w Vienna International Hotels & Resorts: Andel's Hotel Cracow i Chopin Hotel Cracow, regionalny dyrektor ds. sprzedaży). W latach 2015-2017 dyrektor sprzedaży i marketingu oraz dyrektor generalny w Hilton Garden Inn Kraków Airport, autor programu działań CSR. W latach 2017-2019 dyrektor butikowego Pałacu Bonerowskiego\*\*\*\* w Krakowie. Od września 2019 Dyrektor Generalny dwóch dużych hoteli i centrum konferencyjnego w Krakowie – Best Western Premier i Best Western Express.

Absolwent kierunku Turystyka i Rekreacja na krakowskiej Akademii Wychowania Fizycznego

Niezależny trener biznesu, autor szkoleń w zakresie sprzedaży, obsługi klienta i zrównoważonego rozwoju w hotelach. Posiada szerokie doświadczenie w realizacji procesów dydaktycznych jako wykładowca m.in. na studiach podyplomowych Menedżer Hotelu realizowanych przez Wyższą Szkołę Turystyki i Ekologii. Zrealizował ok. 1000 godzin szkoleniowych, przeszkolił ok. 2500 osób.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej - materiały multimedialne ze szkolenia, kwestionariusze, materiały ćwiczeniowe (prezentacje, konspekty, zestawy zadań).

### Warunki uczestnictwa

Minimalna liczba uczestników: 10 osób.

Szkolenie zdalne prowadzone jest w czasie rzeczywistym i transmitowane za pomocą kanału internetowego z wykorzystaniem systemu WEBEX CISCO, który umożliwia komunikację głosową oraz wideo z uczestnikami przebywającymi w dowolnym miejscu ze sprawnie działającym stałym łączem internetowym.

Każdy z uczestników szkolenia otrzymuje przed szkoleniem link dostarczony w wiadomości mailowej z informacjami dotyczącymi szkolenia zdalnego. Link umożliwiający uczestnictwo w spotkaniu jest ważny do momentu zakończenia szkolenia.

## Warunki techniczne

Wymagania techniczne:

komputer / laptop ze stałym dostępem do Internetu (Szybkość pobierania/przesyłania: minimalna

2 Mb/s / 128 kb/s; zalecana 4 Mb/s / 512 kb/s )

przeglądarka internetowa – zalecane: Google Chrome, Mozilla Firefox

słuchawki lub dobrej jakości głośniki

mikrofon

zalecane: kamera (w przypadku komputerów stacjonarnych)

spokojne miejsce, odizolowane od zewnętrznych czynników rozpraszających

## Kontakt



**Lucyna Jurzak**

**E-mail** szkola@wste.edu.pl

**Telefon** (+48) 338 744 605