



Wyższa Szkoła
Turystyki i Ekologii
w Suchej
Beskidzkiej



Zarządzanie sprzedażą w branży hotelarskiej – forma zdalna w czasie rzeczywistym

Numer usługi 2023/06/26/18793/1869789

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 09.09.2024 do 09.09.2024

2 000,00 PLN brutto

2 000,00 PLN netto

250,00 PLN brutto/h

250,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Turystyka i hotelarstwo
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do pracowników szczebla kierowniczego obiektów hotelarskich oraz kandydatów na tego typu stanowiska.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	08-09-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	8
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 doszkalcające i szkolenia

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia "Zarządzanie sprzedażą w branży hotelarskiej" jest przygotowanie do stosowania skutecznych rozwiązań sprzedażowych w branży hotelarskiej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik ma wiedzę na temat efektywnego biznes-mixu dla hotelu, analizy SWOT konkurencji, narzędzi dystrybucji i narzędzi analitycznych, tworzenia polityki cenowej oraz budowania zespołu sprzedażowego i wyznaczania celów.	Uczestnik omawia zasady tworzenia efektywnego biznes-mixu dla hotelu, analizy SWOT konkurencji, narzędzia dystrybucji i narzędzia analityczne, zasady tworzenia polityki cenowej oraz budowania zespołu sprzedażowego i wyznaczania celów.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi opracować wybrane elementy efektywnego biznes-mixu dla hotelu, analizy SWOT konkurencji, dobrać wybrane narzędzia dystrybucji i narzędzia analityczne, opracować wybrane elementy polityki cenowej oraz zaproponować ramy zespołu sprzedażowego i wyznaczyć jego cele.	Uczestnik opracowuje wybrane elementy efektywnego biznes-mixu dla hotelu, analizy SWOT konkurencji, dobrać wybrane narzędzia dystrybucji i narzędzia analityczne, opracować wybrane elementy polityki cenowej oraz zaproponować ramy zespołu sprzedażowego i wyznaczyć jego cele.	Wywiad swobodny
Uczestnik jest świadomy wyzwań związanych z zarządzaniem sprzedażą w branży hotelarskiej	Uczestnik wykazuje odpowiedzialność za zarządzanie sprzedażą w branży hotelarskiej.	Wywiad swobodny

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 zostaną podzieleni na mniejsze grupy 2-3-osobowe.

Wymagane jest doświadczenie zawodowe w sprzedaży usług/produktów hotelarskich.

Ramowy program usługi

1. Określenie efektywnego biznes-mixu dla hotelu.

1. Biznes-mix w sprzedaży pokoi i usług gastronomicznych.
2. Jak zaprojektować biznes-mix?
3. Od czego zależy efektywność biznes-mix?

2. Analiza SWOT konkurencji.

1. Matryca analizy SWOT.
2. Skąd pozyskiwać dane o konkurencji?
3. Jak skutecznie zrealizować analizę SWOT?
4. Co możemy wnioskować z wyników zrealizowanej analizy?

3. Narzędzia dystrybucji i narzędzia analityczne.

1. Narzędzia dystrybucji.
2. Praktyczne zastosowanie narzędzi dystrybucji.
3. Narzędzia analityczne.
4. Praktyczne zastosowanie narzędzi analitycznych i skuteczne wnioskowanie.

4. Tworzenie polityki cenowej.

1. Zasada 3C.
2. Metody kształtowania skutecznych strategii cenowych.
3. Jak projektować politykę cenową obiektu hotelarskiego?

5. Budowanie zespołu sprzedażowego i wyznaczanie celów.

1. Cechy dobrego sprzedawcy.
2. Pozyskiwanie handlowców z rynku.
3. Metody budowania i wspierania zespołu.
4. Metody wyznaczania celów.

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	2 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	250,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	250,00 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 w 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 szkolenia: 8 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 rozprasających

Kontakt



Lucyna Jurzak

E-mail szkola@wste.edu.pl

Telefon (+33) 874 460 553