



Hotele i
Gastronomia PLUS
Sp. z o.o.



Szkolenie- Zarządzanie w branży MICE

Numer usługi 2023/11/13/14311/2017010

📍 Modnicзка / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 21.04.2025 do 22.04.2025

3 075,00 PLN brutto

2 500,00 PLN netto

192,19 PLN brutto/h

156,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Turystyka i hotelarstwo
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa szkolenia to osoby zainteresowane rozwijaniem umiejętności z obszaru planowania, organizacji i zarządzania wydarzeniami MICE (Meetings, Incentives, Conferences, Exhibitions). Usługa skierowana jest do profesjonalistów, planistów wydarzeń, menedżerów eventów, specjalistów ds. marketingu, przedsiębiorców oraz pracowników branży turystycznej, którzy chcą poszerzyć kompetencje w temacie eventów biznesowych i kongresów.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	20-04-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa potwierdza przygotowanie uczestników do skutecznego planowania, organizowania i zarządzania wydarzeniami MICE. Uczestnicy nauczą się tworzyć innowacyjne programy wydarzeń, efektywnie zarządzać budżetem, negocjować umowy partnerskie oraz wykorzystywać nowoczesne technologie w organizacji eventów. Po szkoleniu będą przygotowani do doskonalenia jakości usług eventowych, projektowania atrakcyjnych wydarzeń biznesowych i kongresów oraz efektywnego pozyskiwania klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Analizuje potrzeby klientów z branży MICE w celu dostosowania oferty wydarzeń do ich oczekiwań.</p>	<p>Zbiera informacje na temat potrzeb klientów poprzez przeprowadzanie wywiadów, ankiet lub analizę danych rynkowych.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
	<p>Identyfikuje kluczowe cele i priorytety klientów na podstawie zebranych danych dotyczących planowanego wydarzenia.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
	<p>Przeprowadza analizę konkurencyjnych ofert w branży MICE</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
	<p>Formułuje rekomendacje dotyczące zmian w ofercie lub strategii wydarzenia, aby lepiej dostosować je do oczekiwań klientów.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
<p>Projektuje kompleksowe plany wydarzeń biznesowych i konferencji z uwzględnieniem logistyki, budżetu oraz strategii marketingowej.</p>	<p>Opracowuje szczegółowy harmonogram wydarzenia, uwzględniając kluczowe etapy, terminy i zasoby potrzebne do realizacji.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>Sporządza budżet wydarzenia, precyzyjnie alokując koszty związane z logistyką, promocją, wynajmem, usługami i zasobami ludzkimi.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>Opracowuje strategię promocyjną, uwzględniając kanały komunikacji (media społecznościowe, e-mail marketing, PR) i kluczowe przesłania.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>Koordynuje współpracę między różnymi zespołami (logistycznym, technicznym, kreatywnym, marketingowym) w celu zapewnienia spójności działań.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Identyfikuje kluczowe trendy i innowacje w branży MICE oraz ich wpływ na organizację wydarzeń.</p>	<p>Opisuje najnowsze technologie wykorzystywane w organizacji wydarzeń, takie jak platformy hybrydowe, wirtualne wydarzenia, aplikacje mobilne czy narzędzia automatyzujące obsługę gości.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
	<p>Identyfikuje innowacyjne metody zwiększania zaangażowania uczestników, takie jak gamifikacja, personalizacja treści czy interaktywne sesje networkingowe.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
	<p>Formułuje rekomendacje dotyczące wdrożenia konkretnych innowacji lub trendów w organizacji przyszłych wydarzeń, uwzględniając ich potencjalny wpływ na uczestników i logistykę.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
<p>Tworzy harmonogramy wydarzeń, które optymalizują zasoby i efektywność zespołów organizacyjnych.</p>	<p>Rozdziela zadania pomiędzy zespoły odpowiedzialne za logistykę, marketing, technologię oraz obsługę gości, dbając o efektywność podziału pracy.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>Tworzy harmonogram w narzędziu do zarządzania projektami (np. Asana, Trello, MS Project), aby monitorować postęp i przypisywać odpowiedzialności.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>Koordynuje działania różnych zespołów, aby ich zadania były realizowane w sposób zrównoważony, bez nadmiernych obciążeń w jednym okresie.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Wdraża narzędzia do zarządzania relacjami z klientami (CRM) w celu budowania długotrwałych relacji w branży MICE.</p>	<p>Wybiera i konfiguruje system CRM, definiując kluczowe pola, takie jak dane kontaktowe klientów, historia interakcji, preferencje oraz potrzeby związane z organizacją wydarzeń.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
	<p>Segmentuje klientów na podstawie różnych kryteriów (np. rodzaj wydarzeń, budżet, częstotliwość współpracy), aby dostosować strategię budowania relacji do specyficznych grup.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
	<p>Automatyzuje komunikację z klientami, tworząc szablony e-maili, przypomnienia oraz zadania w CRM, aby zwiększyć efektywność kontaktów i śledzenia działań.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>Optymalizuje procesy sprzedaży i obsługi klienta poprzez wykorzystanie CRM do śledzenia statusu negocjacji, przypomnień o zadaniach i zarządzania relacjami po zakończeniu wydarzeń.</p> <p>Wyznacza priorytety działań każdego zespołu, uwzględniając terminy kluczowych etapów wydarzenia i potrzebne zasoby.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> <p>Wywiad swobodny</p>
<p>Koordynuje współpracę między zespołami technicznymi, logistycznymi i kreatywnymi w celu zapewnienia płynnego przebiegu wydarzeń.</p>	<p>Rozwiązuje konflikty i problemy, które mogą pojawić się w wyniku różnych priorytetów zespołów technicznych, logistycznych i kreatywnych, zapewniając płynność realizacji.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>Zapewnia odpowiedni przepływ informacji między zespołami, stosując narzędzia do zarządzania projektami (np. Trello, Asana, MS Project), które umożliwiają śledzenie postępu prac.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zarządza zespołem odpowiedzialnym za organizację wydarzeń w branży MICE, dbając o skuteczną komunikację i podział obowiązków.	Wyznacza jasne role i odpowiedzialności członków zespołu, przydzielając zadania zgodnie z ich kompetencjami i doświadczeniem.	Wywiad swobodny
	Przekazuje cele projektu i oczekiwania dotyczące realizacji wydarzenia w sposób zrozumiały i motywujący dla całego zespołu.	Wywiad swobodny
	Rozwiązuje konflikty wewnątrz zespołu, identyfikując ich przyczyny i wdrażając strategie rozwiązania, które poprawiają współpracę.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	<p>Dostosowuje podział obowiązków i zasobów w odpowiedzi na zmieniające się potrzeby organizacji wydarzenia lub zmiany w harmonogramie.</p> <p>Porównuje koszty działań promocyjnych z osiągniętymi wynikami, aby ocenić, które kanały były najbardziej opłacalne.</p>	<p>Wywiad swobodny</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
Ocena efektywność działań promocyjnych i marketingowych związanych z wydarzeniami MICE.	Monitoruje zaangażowanie uczestników na różnych etapach kampanii (np. liczba zapisów, interakcje w mediach społecznościowych), aby ocenić, które działania były najbardziej skuteczne.	Wywiad swobodny
	<p>Identyfikuje kluczowe wskaźniki sukcesu, takie jak liczba zarejestrowanych uczestników, frekwencja na wydarzeniu, zasięg kampanii, które odzwierciedlają efektywność działań marketingowych.</p> <p>Rekomenduje zmiany lub optymalizacje przyszłych kampanii promocyjnych na podstawie analizy przeprowadzonych działań, aby zwiększyć ich efektywność.</p>	<p>Wywiad swobodny</p> <p>Wywiad swobodny</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, 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?

Tak, 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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

W celu osiągnięcia zamierzonych celów uczestnik powinien aktywnie uczestniczyć przynajmniej w 80% zajęć.

Minimalna liczba uczestników, która powinna wziąć udział w usłudze to 5 osób.

Usługa jest realizowana w formie godzin zegarowych. Przerwy wliczają się w czas szkolenia.

Minimalne wyposażenie sali szkoleniowej to : rzutnik, ekran, flipchart, roll-up, odpowiednia ilość stołów i krzeseł w zależności od ilości uczestników. Każdy z uczestników powinien posiadać laptop/tablet lub inny odpowiedni sprzęt elektroniczny umożliwiający wykonywanie poleceń trenera oraz dostęp do internetu. W zależności od potrzeb szkolenia oraz ilości osób, trener będzie dzielił uczestników na grupy.

Program

I

- definicja MICE
- rola Project Manager
- zasady komunikacji wewnętrznej
- zasady komunikacji zewnętrznej
- style komunikacji
- budowanie relacji
- rola *empowermentu* w optymalnym zaangażowaniu
- motywowanie współpracowników i kreowanie zaangażowania

II

- zarządzanie projektem
- optymalizacja procesów organizacyjnych
- efektywność zespołu a realizacja celu
- zarządzanie sytuacjami konfliktowymi
- zarządzanie emocjami (własnymi, zespołu, relacji)
- kreatywność w realizacji eventów
- optymalizacja wyników
- rola lidera/przywódcy

III

- MICE z perspektywy klienta
- MICE z perspektywy organizatora
- MICE z perspektywy uczestników
- MICE z perspektywy podmiotów współpracujących
- MICE z perspektywy marketingu
- event marketing w strategii firm
- customer experience w MICE
- metody angażowania uczestników
- zasada SMART

IV

- narzędzia i systemy wspierające sprzedaż w MICE
- narzędzia i systemy wspierające obsługę MICE
- narzędzia i systemy wspierające rozliczenia w MICE
- kompatybilność systemów (z hotelowym, gastronomicznym, księgowym)
- wykres Gantta – historia, etapy oraz praktyka
- proces realizacji projektu od ofertowania poprzez realizację po rozliczenie (na przykładzie systemu Horeca Idea)
- marketing MICE
- rola mediów społecznościowych
- rola marek osobistych w realizacji i promocji wydarzeń
- weryfikacja efektów uczenia się na podstawie studium przypadków

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Definicja MICE i rola Project Managera	Piotr Tabor	21-04-2025	09:00	10:00	01:00
2 z 19 Zasady komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej, style komunikacji	Piotr Tabor	21-04-2025	10:00	11:00	01:00
3 z 19 Przerwa	Piotr Tabor	21-04-2025	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 19 Zarządzanie projektem, efektywność zespołu	Piotr Tabor	21-04-2025	11:15	12:00	00:45
5 z 19 Zarządzanie emocjami, sytuacjami konfliktowymi	Piotr Tabor	21-04-2025	12:00	13:00	01:00
6 z 19 Rola lidera/przywódcy	Piotr Tabor	21-04-2025	13:00	14:00	01:00
7 z 19 Przerwa	Piotr Tabor	21-04-2025	14:00	14:30	00:30
8 z 19 MICE z perspektywy organizatora, uczestników, podmiotów współpracujących, marketingu	Piotr Tabor	21-04-2025	14:30	16:00	01:30
9 z 19 Zasada SMART	Piotr Tabor	21-04-2025	16:00	17:00	01:00
10 z 19 Event marketing w strategii firm, kreatywność w realizacji eventów	Piotr Tabor	22-04-2025	09:00	10:00	01:00
11 z 19 Narzędzia i systemy wspierające obsługę, sprzedaż i rozliczenie w MICE	Piotr Tabor	22-04-2025	10:00	11:45	01:45
12 z 19 Przerwa	Piotr Tabor	22-04-2025	11:45	12:00	00:15
13 z 19 Customer Experience w MICE, metody angażowania uczestników	Piotr Tabor	22-04-2025	12:00	13:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 19 Kompatybilność systemów (hotelowy, gastronomiczny, księgowy)	Piotr Tabor	22-04-2025	13:00	13:45	00:45
15 z 19 Przerwa	Piotr Tabor	22-04-2025	13:45	14:15	00:30
16 z 19 Wykres Gantta - historia, etapy oraz praktyka	Piotr Tabor	22-04-2025	14:15	15:00	00:45
17 z 19 Proces realizacji projektu od ofertowania, przez realizację po rozliczenie	Piotr Tabor	22-04-2025	15:00	16:00	01:00
18 z 19 Marketing MICE, rola mediów społecznościowych i marek osobistych w realizacji i promocki wydarzeń	Piotr Tabor	22-04-2025	16:00	16:30	00:30
19 z 19 weryfikacja efektów uczenia się na podstawie studium przypadków	-	22-04-2025	16:30	17:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 075,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 500,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

192,19 PLN

Koszt osobogodziny netto

156,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Tabor

Absolwent prawa, ukończył zarówno studia podyplomowe Nowoczesne Technologie i Strategie w biznesie turystycznym i hotelarskim jak również Akademię Hotelarza w French Institute of Management w Warszawie. W 2012 r. został absolwentem prestiżowych studiów MBA w zakresie Zarządzania Zasobami Ludzkimi. Praktyk zarządzający i doradzający w projektach hoteli niezależnych, jak również w rozwiązaniach sieciowych m.in. Grupa Hoteli 21 oraz Grupa Hotelowo – Turystyczna SANTUR. Kilkunastoletnie doświadczenie w zarządzaniu obiektami hotelowymi poparte wieloma sukcesami w połączeniu ze współpracą z innymi ekspertami doprowadziło do powstania firmy Hotele i Gastronomia Plus, którą zarządza. Doświadczony trener, prowadzący szkolenia w zakresie: zarządzania, sprzedaży, HR oraz zagadnień branżowych z hotelarstwa i turystyki. Zrealizował i koordynował wiele projektów inwestycyjnych oraz HR. Aktualnie koordynuje także innowacyjny program lojalnościowy dla gości hoteli i restauracji – Moje Hotele (mojehotele.pl). Pasjonat rozwoju personalnego w aspekcie mentoringu i coachingu a także biegania. Adres e-mail: p.tabor@hoteleplus.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po zakończonym szkoleniu uczestnicy otrzymają w formie elektronicznej lub/i papierowej materiały szkoleniowe (plik lub/i prezentacje w formacie pdf), co umożliwi im utrwalenie wiedzy oraz certyfikat ukończenia szkolenia..

Warunki uczestnictwa

Dysponowanie podstawowym doświadczeniem w organizacji eventów biznesowych.

Informacje dodatkowe

Jeśli szkolenie będzie dofinansowane w co najmniej w 70% ze środków publicznych, to usługa szkoleniowa będzie zwolniona z podatku VAT.

Adres

ul. Handlowców 14
32-085 Modniczka
woj. małopolskie

Hotel Witek

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Piotr Tabor

E-mail p.tabor@hoteleplus.pl

Telefon (+48) 519 147 105