



## Szkolenie- Akademia Profesjonalnego Managera Hotelu

Numer usługi 2023/12/05/14311/2030369

4 797,00 PLN brutto

3 900,00 PLN netto

199,88 PLN brutto/h

162,50 PLN netto/h

Hotele i  
Gastronomia PLUS  
Sp. z o.o.



📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 22.10.2024 do 24.10.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie "Akademia profesjonalnego Managera Hotelu" sierowane jest do osób pracujących, planujących pracować na stanowiskach zarządczych w firmach gastronomicznych, cateringowych, hotelowych i turystycznych lub w firmach usługowych na stanowiskach zarządczych jak również osób prowadzących działalność gospodarczą w tym zakresie.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	21-10-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	24
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa "Akademia Profesjonalnego Managera Hotelu - szkolenie " potwierdza przygotowanie do samodzielnego zarządzania obiektami hotelowymi.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
analizuje dane i prawidłowo zarządza hotelem	<ul style="list-style-type: none"><li>- charakteryzuje specyfikę zarządzania hotelem</li><li>- dobiera prawidłowo programy i aplikacje do zarządzania oraz analizy</li><li>- analizuje wskaźniki i budżety</li><li>- monitoruje i kontroluje procesy i dane w firmie</li></ul>	Obserwacja w warunkach symulowanych

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Tak

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

Tak

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

Tak

## Program

Usługa skierowana jest do osób pracujących, planujących pracować na stanowiskach zarządczych w firmach gastronomicznych, cateringowych, hotelowych i turystycznych lub w firmach usługowych na stanowiskach zarządczych jak również osób prowadzących działalność gospodarczą w tym zakresie.

- Skuteczna rekrutacja.
- Rekrutacja on-line.
- Organizacja pracy własnej i zespołu.
- Zarządzanie personelem.
- Premiowanie i motywowanie.
- Mentoring i coaching.
- Struktura organizacyjna.
- Wynagradzanie pracowników.
- Planowanie i rozliczanie czasu pracy.
- Monitorowanie efektywności pracy pracowników
- Controlling jakości pracy
- Aplikacje i programy wspierające analizę danych
- Gastronomia (kluczowe aspekty rentowności).
- Strategia sprzedaży gastronomii i SPA ( cross-selling i up-selling).

- SPA (kluczowe aspekty rentowności).
- Kluczowe wskaźniki.
- Dostosowanie ilości personelu do potrzeb operacyjnych.
- Nadużycia – jak im przeciwdziałać.
- Rachunkowość zarządcza.
- Centra przychodów.
- Centra kosztów.
- Prawidłowe budżetowanie
- Revenue Management.
- Segmentacja rynku.
- Działania pro – sprzedażowe.
- Cros-selling i up-selling w sprzedaży.
- Optymalizacja kosztów.
- Systemy wspierające zarządzanie i sprzedaż.
- Innowacyjny marketing.
- Rola mediów społecznościowych w strategii sprzedaży.
- Monitorowanie skuteczności działań marketingowych
- Omawiane przykładowe programy (PMS, POS, Magazynowy, Kadrowy, CRM, ProRMS itp.)
- Weryfikacja efektów uczenia się na podstawie studium przypadków

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 32

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 32</b> skuteczna rekrutacja	Piotr Tabor	22-10-2024	10:00	11:00	01:00
<b>2 z 32</b> rekrutacja online	Piotr Tabor	22-10-2024	11:00	12:00	01:00
<b>3 z 32</b> organizacja pracy własnej i zespołu	Piotr Tabor	22-10-2024	12:00	13:00	01:00
<b>4 z 32</b> zarządzanie personelem	Piotr Tabor	22-10-2024	13:00	14:00	01:00
<b>5 z 32</b> premiowanie i motywowanie	Piotr Tabor	22-10-2024	14:00	14:30	00:30
<b>6 z 32</b> mentoring i coaching	Piotr Tabor	22-10-2024	14:30	15:00	00:30
<b>7 z 32</b> struktura organizacyjna	Piotr Tabor	22-10-2024	15:00	15:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>8 z 32</b> monitorowanie efektywności pracy pracowników	Piotr Tabor	22-10-2024	15:30	16:00	00:30
<b>9 z 32</b> controlling jakości pracy	Piotr Tabor	22-10-2024	16:00	16:30	00:30
<b>10 z 32</b> aplikacje i programy wspierające analizę danych	Piotr Tabor	22-10-2024	16:30	17:00	00:30
<b>11 z 32</b> wynagradzanie pracowników	Piotr Tabor	22-10-2024	17:00	17:30	00:30
<b>12 z 32</b> gastronomia (kluczowe aspekty rentowności)	Paweł Iskrzycki	23-10-2024	08:00	10:00	02:00
<b>13 z 32</b> strategia sprzedaży gastronomii i SPA (cross-selling i up-selling)	Paweł Iskrzycki	23-10-2024	10:00	11:00	01:00
<b>14 z 32</b> SPA (kluczowe aspekty rentowności)	Paweł Iskrzycki	23-10-2024	11:00	13:00	02:00
<b>15 z 32</b> kluczowe wskaźniki	Paweł Iskrzycki	23-10-2024	13:00	14:00	01:00
<b>16 z 32</b> dostosowanie ilości personelu do potrzeb organizacyjnych	Paweł Iskrzycki	23-10-2024	14:00	15:00	01:00
<b>17 z 32</b> nadużycia - jak im przeciwdziałać	Paweł Iskrzycki	23-10-2024	15:00	16:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>18 z 32</b> planowanie i rozliczanie czasu pracy	Piotr Tabor	23-10-2024	17:30	18:00	00:30
<b>19 z 32</b> rachunkowość zarządcza	Piotr Tabor	24-10-2024	08:00	09:00	01:00
<b>20 z 32</b> cantra przychodów	Piotr Tabor	24-10-2024	09:00	10:00	01:00
<b>21 z 32</b> centra kosztów	Piotr Tabor	24-10-2024	10:00	10:30	00:30
<b>22 z 32</b> prawidłowe budżetowanie	Piotr Tabor	24-10-2024	10:30	11:00	00:30
<b>23 z 32</b> revenue managment	Piotr Tabor	24-10-2024	11:00	11:30	00:30
<b>24 z 32</b> segmentacja rynku	Piotr Tabor	24-10-2024	11:30	12:00	00:30
<b>25 z 32</b> działania pro-sprzedażowe	Paweł Iskrzycki	24-10-2024	12:00	12:30	00:30
<b>26 z 32</b> cross-selling i up-selling w sprzedaży	Paweł Iskrzycki	24-10-2024	12:30	13:00	00:30
<b>27 z 32</b> optymalizacja kosztów	Paweł Iskrzycki	24-10-2024	13:00	13:30	00:30
<b>28 z 32</b> systemy wspierające zarządzanie i sprzedaż	Szczepan Piechota	24-10-2024	13:30	14:00	00:30
<b>29 z 32</b> innowacyjny marketing	Szczepan Piechota	24-10-2024	14:00	14:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>30 z 32</b> rola mediów społecznościowych w strategiach sprzedaży	Szczepan Piechota	24-10-2024	14:30	15:00	00:30
<b>31 z 32</b> monitorowanie skuteczności działań marketingowych	Szczepan Piechota	24-10-2024	15:00	15:30	00:30
<b>32 z 32</b> Weryfikacja efektów uczenia się na podstawie studium przypadków	-	24-10-2024	15:30	16:00	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 797,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	199,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	162,50 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



**1 z 3**

### Szczepan Piechota

Absolwent Uniwersytetu Rzeszowskiego oraz Wyższej Szkoły Prawa i Administracji. Z hotelarstwem związany od 7 lat. Karierę rozpoczął na stanowisku recepcjonisty w czterogwiazdkowym Hotelu Blue Diamond Active SPA\*\*\*\*, następnie objął stanowisko managera ds. marketingu. Pasjonat social mediów i fotografii oraz nowych technologii i ich zastosowania w hotelarstwie i marketingu. Obecnie zajmuje się marketingiem dla firmy Hotele i Gastronomia PLUS realizując się w swojej pasji przy

tworzeniu grafik oraz wideo-produkcji. Trener posiada doświadczenie w prowadzeniu szkoleń w ilości 96 godzin w ostatnich 24 miesiącach. Zrealizował wiele projektów z praktycznym wykorzystaniem i wdrażaniem nowych technologii. Trener w Hotelach Plus. Adres e-mail: [biuro@hoteleplus.pl](mailto:biuro@hoteleplus.pl)



2 z 3

### Paweł Iskrzycki

Pasjonat hotelarstwa i gastronomii z ponad 20-letnim doświadczeniem w branży. Pracował na wielu stanowiskach, gdzie zdobywał doświadczenie w sektorze gastronomii i hotelarstwa. Manager i dyrektor kilku hoteli m.in.: Hotel Spa Splendor\*\*\*\*, Hotel Gorczowski\*\*\*\*, Hotel Olympic Spa & Wellness\*\*\*\*. Trener i doradca w wielu projektach inwestycyjnych – gastronomicznych i hotelowych. Uwielbia hotele o charakterze butikowym z ciekawym klimatem. Aktywnie uczestniczy w wielu spotkaniach branżowych i konferencjach o tematyce hotelarskiej i gastronomicznej. Ekspert i doradca branżowy. Adres e-mail: [biuro@hoteleplus.pl](mailto:biuro@hoteleplus.pl)



3 z 3

### Piotr Tabor

Absolwent prawa. Ukończył studia podyplomowe Nowoczesne technologie i strategię w biznesie turystycznym i hotelarskim oraz 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 doradca 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](http://mojehotele.pl)). Pasjonat rozwoju personalnego w aspekcie mentoringu i coachingu, a także biegania. Adres e-mail: [biuro@hoteleplus.pl](mailto:biuro@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), co umożliwi im utrwalenie wiedzy oraz certyfikat ukończenia szkolenia.

### Warunki uczestnictwa

Dysponowanie podstawowym doświadczeniem w branży hotelowej.

Walidacja spełnienia tego kryterium będzie polegać na wywiadzie/rozmowie z uczestniczką/kiem kursu sprawdzającej umiejętności odnośnie podstawowej znajomości zarządzania w branży hotelowej.

Wymagania techniczno-sprzętowe:

Każdy uczestnik szkolenia powinien mieć możliwość korzystania z komputera z dostępem do Internetu.

### Informacje dodatkowe

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

# Adres

ul. Marywilska 16  
03-228 Warszawa  
woj. mazowieckie

Hotel Partner

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

# Kontakt



**Piotr Tabor**

**E-mail** [p.tabor@hoteleplus.pl](mailto:p.tabor@hoteleplus.pl)

**Telefon** (+48) 519 147 105