



Wyższa Szkoła
Turystyki i Ekologii
w Suchej
Beskidzkiej



Sprzedaż i dystrybucja w hotelarstwie

Numer usługi 2024/02/28/18793/2084492

Sucha Beskidzka / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

16 h

29.10.2025 do 29.10.2025

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 wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do obecnych oraz przyszłych pracowników branży hotelarskiej.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	23-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
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

Usługa prowadzi do podniesienia kompetencji w zakresie sprzedaży i dystrybucji usług hotelarskich. W trakcie szkolenia uczestnicy poznają m. in. strategie pozyskiwania i utrzymania klientów oraz dobre praktyki współpracy z pośrednikami. Uczestnicy zostaną przygotowani do posługiwania się narzędziami służącymi do efektywnej komunikacji z potencjalnym klientem, konstruowania polityki cenowej hotelu oraz tworzenia ofert, kontraktów, umów i porozumień cenowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Podniesienie kompetencji w zakresie sprzedaży i dystrybucji usług hotelarskich, poznanie strategii pozyskiwania i utrzymania klientów oraz dobrych praktyk współpracy z pośrednikami, przygotowanie do posługiwania się narzędziami służącymi do efektywnej komunikacji z potencjalnym klientem, konstruowanie polityki cenowej hotelu oraz tworzenie ofert, kontraktów, umów i porozumień cenowych.	Uczestnik omawia zasady sprzedaży i dystrybucji usług hotelarskich, strategie pozyskiwania i utrzymania klientów oraz dobre praktyki współpracy z pośrednikami.	Test teoretyczny
	Uczestnik posługuje się narzędziami służącymi do efektywnej komunikacji z potencjalnym klientem, konstruuje politykę cenową hotelu oraz tworzy oferty, kontrakty, umowy i porozumienia cenowe.	Wywiad swobodny
		Prezentacja

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 realizowana w formule godzin dydaktycznych 45 minutowych.

Program obejmuje zajęcia teoretyczne i ćwiczenia praktyczne realizowane w formie warsztatowej, gdzie uczestnicy zostaną podzieleni na mniejsze grupy 2-3-osobowe.

1. Test ex-ante. Dostosowanie działań sprzedażowych do segmentacji. Strategie pozyskiwania i utrzymania klientów.
2. Proces sprzedaży osobistej – osobowość doradcy, efektywna komunikacja, model sprzedaży przez doradztwo.
3. Prospecting – skuteczne poszukiwanie i pozyskiwanie klientów.
4. Dobre praktyki współpracy z pośrednikami: ustalanie cen i warunków współpracy; zarządzanie zawartością.
5. Jak zorganizować dział sprzedaży, który odnosi sukcesy?
6. Konstrukcja polityki cenowej hotelu – zasady tworzenia, wykorzystywanie. Monitorowanie konkurencji i dostępne narzędzia raportowe.
7. Tworzenie kontraktów, porozumień cenowych, warunków współpracy.
8. Tworzenie wzorów ofertowych i ofert specjalnych, w tym pakietów konferencyjnych. Test ex-post.

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: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały ze szkolenia - prezentacja multimedialna, konspekty

Adres

ul. Zamkowa 1

34-200 Sucha Beskidzka

woj. małopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Lucyna Jurzak

E-mail szkola@wste.edu.pl

Telefon (+48) 338 744 605