



Wektor Wiedzy Sp. z
o.o.



SZKOLENIE MENEDŻERSKIE DLA MENEDŻERÓW HOTELU

Numer usługi 2024/06/13/43371/2181832

📍 Zaczernie / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 12.09.2024 do 13.09.2024

2 706,00 PLN brutto

2 200,00 PLN netto

225,50 PLN brutto/h

183,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa dedykowana jest dla menedżerów.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	2
Data zakończenia rekrutacji	11-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Kurs ma na celu zdobycie umiejętności zarządzania w hotelu

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje efektywne relacje z zespołem. Charakteryzuje kluczowe wskaźniki sukcesu w zarządzaniu hotelem.	Uczestnik przystąpi do testu online, który sprawdzi czy osiągnął założone efekty usługi.	Test teoretyczny
Rozwiązuje konflikty i zarządza sytuacjami kryzysowymi. Definiuje techniki skutecznej komunikacji interpersonalnej w kontekście obsługi klienta.	Uczestnik przystąpi do testu online, który sprawdzi czy osiągnął założone efekty usługi.	Test teoretyczny
Wie jak połączyć strategie sprzedaży z prognozowanym poziomem prognozy rentowności. Określa trendy rozwojowe w hotelarstwie i turystyce w obszarze nowych technologii.	Uczestnik przystąpi do testu online, który sprawdzi czy osiągnął założone efekty usługi.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, zawiera informacje dotyczące pozyskanej wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych.

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

Tak, zawiera potwierdzenie.

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

Tak, zawiera potwierdzenie.

Program

- Wprowadzenie do profesjonalnego zarządzania hotelem
 - Rola i obowiązki menedżera hotelu
 - Analiza aktualnych trendów i wyzwań w branży hotelarskiej
 - Kluczowe wskaźniki sukcesu w zarządzaniu hotelem
- Doskonalenie umiejętności przywództwa
 - Budowanie efektywnych relacji z zespołem
 - Motywowanie pracowników do osiągania doskonałości w obsłudze klienta
 - Techniki skutecznego delegowania obowiązków i zarządzania czasem
- Rozwiązywanie konfliktów i zarządzanie sytuacjami kryzysowymi
 - Identyfikacja i zarządzanie konfliktami w zespole oraz z klientami

Skuteczne strategie reagowania na sytuacje kryzysowe i utrzymanie reputacji hotelu
Budowanie długoterminowych relacji z klientami poprzez profesjonalną obsługę w trudnych sytuacjach

4. Doskonalenie umiejętności komunikacji

Techniki skutecznej komunikacji interpersonalnej w kontekście obsługi klienta

Budowanie pozytywnego wizerunku marki poprzez komunikację

Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami komunikacyjnymi

5. Asertywność w pracy menedżera

Sytuacje wymagające asertywności menedżera

Poziom rozwoju postawy asertywnej: autoanaliza

Narzędzia asertywności: praca na doświadczeniach uczestników

PROGRAM SZKOLENIA

DZIEŃ 1

PROGRAM SZKOLENIA:

KOMUNIKACJA Z PACJENTEM

I JEJ RODZINĄ

PROGRAM SZKOLENIA CD.

1. Hotel Revenue Management – czym jest i dlaczego warto go stosować,
2. Kluczowe obszary Revenue Managementu: finansowy, strategiczny, operacyjny,
3. Centra przychodowo – kosztowe w hotelu,
4. Prawo podaży i popytu – wykorzystanie podstawowych praw ekonomii w celu ustalenia właściwej ceny za pokój,
5. Revenue Management - skuteczny sposób na maksymalizację przychodu, obłożenia oraz zwiększanie średniej ceny,
6. Wskaźnik GOPPAR – kluczowy wskaźnik efektywności. Jak go obliczać oraz interpretować i w jaki sposób zmienia się w zależności od różnej strategii cenowej,
7. W jaki sposób połączyć strategie sprzedaży z prognozowanym poziomem prognozy rentowności,
8. W jaki sposób interpretować wskaźnik RevPAR oraz czym są w ogóle wskaźniki typu „PAR”,
9. Jakie niosą za sobą informacje oraz kiedy warto je obliczać,
10. Compset - sposoby ustalania listy obiektów konkurencyjnych,
11. Rate Shopping – narzędzia do analizy cenowej i gromadzenia informacji o ruchach cenowych konkurencji,
12. Poziomy cenowe - w jaki sposób wyznaczyć poziomy cenowe na podstawie właściwej analizy rynku,
13. Zniżki oraz promocje w kanałach sprzedaży (np. Genius) – dlaczego warto brać je pod uwagę analizując rynek i konkurencję,
14. Dynamiczne zarządzanie ceną,
15. Najważniejsze trendy rozwojowe w hotelarstwie i turystyce w obszarze nowych technologii
16. Teoretyczne podstawy metod i technologii stosowanych w hotelarstwie
17. Technologie, metody i procedury związane ze sprzedażą za pośrednictwem systemów rezerwacyjnych
18. Obsługa platform rezerwacyjnych jako nowych kanałów sprzedaży
– Booking.com i TripAdvisor

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	2 706,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	225,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	183,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma materiały szkoleniowe przygotowane przez Prowadzącego.

Informacje dodatkowe

Cena bez VAT dla opłacających szkolenie, w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Adres

Zaczernie 917
36-062 Zaczernie
woj. podkarpackie
Siedziba firmy Marland

Kontakt



Anna Wilk

E-mail a.wilk@wektorwiedzy.pl

Telefon (+48) 17 2831 004