



Hotele i  
Gastronomia PLUS  
Sp. z o.o.



## Szkolenie- Akademia Profesjonalnego Managera Hotelu

Numer usługi 2025/01/02/14311/2481178

📍 Starachowice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 13.05.2025 do 15.05.2025

4 797,00 PLN brutto

3 900,00 PLN netto

199,88 PLN brutto/h

162,50 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria                       | Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Sposób dofinansowania           | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Grupa docelowa usługi           | Szkolenie "Akademia profesjonalnego Managera Hotelu" skierowane 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. |
| Minimalna liczba uczestników    | 5                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Maksymalna liczba uczestników   | 20                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Data zakończenia rekrutacji     | 12-05-2025                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Forma prowadzenia usługi        | stacjonarna                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Liczba godzin usługi            | 24                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | 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 |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Opisuje strukturę organizacyjną hotelu oraz funkcje poszczególnych działów. | Określa hierarchię w strukturze organizacyjnej hotelu.                                                                                                                                                                                                                                                                | Wywiad swobodny  |
|                                                                             | Opisuje funkcje każdego działu, w tym kluczowe zadania i zakresy odpowiedzialności .                                                                                                                                                                                                                                  | Wywiad swobodny  |
|                                                                             | Wyjaśnia relacje między poszczególnymi działami.                                                                                                                                                                                                                                                                      | Wywiad swobodny  |
| Identyfikuje kluczowe wskaźniki efektywności w zarządzaniu hotelem          | Wymienia najważniejsze wskaźniki efektywności stosowane w zarządzaniu hotelem, tj.: obłożenie (occupancy rate), średnia stawka za pokój (ADR), przychód na dostępny pokój (RevPAR), koszty operacyjne, wskaźnik satysfakcji gości wyjaśniając, jak się je oblicza i jakie mają znaczenie dla oceny wydajności hotelu. | Wywiad swobodny  |
|                                                                             | Rozpoznaje wskaźniki efektywności w raportach finansowych i operacyjnych hotelu, np. poprzez analizę danych z systemów hotelowych.                                                                                                                                                                                    | Wywiad swobodny  |
|                                                                             | Wyjaśnia, jak wybrane wskaźniki wpływają na ogólną rentowność hotelu oraz proponuje działania, które mogą poprawić wyniki w przypadku zidentyfikowania niekorzystnych trendów.                                                                                                                                        | Wywiad swobodny  |
| Rozróżnia główne trendy i innowacje w branży hotelarskiej.                  | Wymienia i definiuje aktualne trendy i innowacje w branży hotelarskiej, tj.: personalizacja usług, zrównoważony rozwój, technologia cyfrowa, wykorzystanie sztucznej inteligencji.                                                                                                                                    | Wywiad swobodny  |
|                                                                             | Analizuje wpływ wybranych trendów na doświadczenie klienta oraz operacje hotelowe, wskazując zarówno korzyści, jak i wyzwania.                                                                                                                                                                                        | Wywiad swobodny  |

| Efekty uczenia się                                                             | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                                                      | Metoda walidacji |
|--------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Opracowuje harmonogram pracy zespołu oraz plan operacyjny hotelu.              | Tworzy harmonogram pracy zespołu, dbając o optymalizację zasobów ludzkich, zapewnienie ciągłości pracy w hotelu oraz zrównoważenie obciążenia pracowników.                                                                | Wywiad swobodny  |
|                                                                                | pracowuje plan operacyjny hotelu, który zawiera szczegółowy opis kluczowych działań operacyjnych, takich jak zarządzanie rezerwacjami, przygotowanie pokoi, organizacja wydarzeń czy koordynacja obsługi gastronomicznej. | Wywiad swobodny  |
|                                                                                | Dostosowuje harmonogram i plan operacyjny do zmieniających się potrzeb.                                                                                                                                                   | Wywiad swobodny  |
| Analizuje raporty finansowe hotelu i monitoruje budżet oraz koszty operacyjne. | Porównuje aktualne dane finansowe z prognozowanym budżetem oraz wcześniejszymi okresami, aby zidentyfikować odchylenia i trendy.                                                                                          | Wywiad swobodny  |
|                                                                                | Monitoruje bieżące koszty operacyjne, takie jak koszty personalne, zakupy, media, i określa, które obszary wymagają optymalizacji, aby zwiększyć rentowność.                                                              | Wywiad swobodny  |
|                                                                                | Ocenia wpływ nieprzewidzianych wydatków lub zmian w przychodach na ogólny budżet hotelu oraz proponuje działania korygujące.                                                                                              | Wywiad swobodny  |
| Wdraża strategię zarządzania jakością usług i zarządza relacjami z klientami.  | Identyfikuje kluczowe standardy jakości usług hotelowych                                                                                                                                                                  | Wywiad swobodny  |
|                                                                                | Stosuje odpowiednie narzędzia do monitorowania jakości usług, takie jak ankiety dla gości, systemy CRM, oceny online oraz wewnętrzne audyty jakości.                                                                      | Wywiad swobodny  |
|                                                                                | Analizuje i koryguje wyniki dotyczące jakości usług.                                                                                                                                                                      | Wywiad swobodny  |
|                                                                                | Tworzy i wdraża programy lojalnościowe oraz oferty specjalne, które odpowiadają na specyficzne potrzeby kluczowych grup klientów.                                                                                         | Wywiad swobodny  |

| Efekty uczenia się                                                                              | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                     | Metoda walidacji                              |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| Radzi sobie ze stresem i presją czasu, stosując odpowiednie techniki zarządzania emocjami       | Identyfikuje źródła stresu w pracy hotelowej.                                                                                                                            | Wywiad swobodny                               |
|                                                                                                 | <p>Stosuje techniki zarządzania emocjami.</p> <p>Planuje pracę z wyprzedzeniem, wykorzystując narzędzia do zarządzania czasem w celu minimalizacji presji czasowej.</p>  | <p>Wywiad swobodny</p> <p>Wywiad swobodny</p> |
| Rozwiązuje konflikty w zespole oraz koordynuje działania mające na celu poprawę atmosfery pracy | Rozpoznaje źródła konfliktu w zespole, identyfikując kluczowe problemy lub różnice zdań między pracownikami.                                                             | Wywiad swobodny                               |
|                                                                                                 | Stosuje odpowiednie techniki rozwiązywania konfliktów, takie jak mediacja, aktywne słuchanie czy negocjacje, aby pomóc w znalezieniu wspólnego rozwiązania.              | Wywiad swobodny                               |
|                                                                                                 | Koordynuje wdrożenie działań mających na celu poprawę atmosfery, przydzielając odpowiednie zadania członkom zespołu lub działom.                                         | Wywiad swobodny                               |
|                                                                                                 | Dostosowuje działania w zależności od otrzymanych wyników, modyfikując inicjatywy, które nie przynoszą oczekiwanych efektów, aby lepiej dopasować je do potrzeb zespołu. | Wywiad swobodny                               |
|                                                                                                 | Ocenia długoterminowy wpływ koordynowanych działań na atmosferę w pracy, porównując poziom zadowolenia i zaangażowania pracowników przed i po wdrożeniu inicjatyw.       | Wywiad swobodny                               |

## 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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

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

## 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.

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 trwania usługi.

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

- 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.
  - Chronoworking.
  - Dobrostan w pracy.
- 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.
  - Prawidłowa gospodarka magazynowa.
- Nadużycia – jak im przeciwdziałać.
- Rachunkowość zarządcza.
- Centra przychodów.
- Centra kosztów.
- Revenue Management.
- Segmentacja rynku.
- Działania pro – sprzedażowe.
- Cros-selling i up-selling w sprzedaży.
- Optymalizacja kosztów.
  - Lex Kamilek.
- Systemy wspierające zarządzanie i sprzedaż.

- AI - Innowacyjny marketing.
- Rola mediów społecznościowych w strategii sprzedaży.
- Weryfikacja efektów uczenia się na podstawie studium przypadków.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 37

| Przedmiot / temat zajęć                      | Prowadzący  | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----------------------------------------------|-------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 37 skuteczna rekrutacja                  | Piotr Tabor | 13-05-2025            | 10:00               | 11:00               | 01:00         |
| 2 z 37 rekrutacja online                     | Piotr Tabor | 13-05-2025            | 11:00               | 12:00               | 01:00         |
| 3 z 37 organizacja pracy własnej i zespołu   | Piotr Tabor | 13-05-2025            | 12:00               | 13:00               | 01:00         |
| 4 z 37 zarządzanie personelem                | Piotr Tabor | 13-05-2025            | 13:00               | 13:30               | 00:30         |
| 5 z 37 premiowanie i motywowanie             | Piotr Tabor | 13-05-2025            | 13:30               | 14:00               | 00:30         |
| 6 z 37 Przerwa                               | Piotr Tabor | 13-05-2025            | 14:00               | 14:30               | 00:30         |
| 7 z 37 mentoring i coaching                  | Piotr Tabor | 13-05-2025            | 14:30               | 15:00               | 00:30         |
| 8 z 37 struktura organizacyjna               | Piotr Tabor | 13-05-2025            | 15:00               | 15:30               | 00:30         |
| 9 z 37 wynagradzanie pracowników             | Piotr Tabor | 13-05-2025            | 15:30               | 15:45               | 00:15         |
| 10 z 37 planowanie i rozliczanie czasu pracy | Piotr Tabor | 13-05-2025            | 15:45               | 16:00               | 00:15         |
| 11 z 37 Przerwa                              | Piotr Tabor | 13-05-2025            | 16:00               | 16:15               | 00:15         |
| 12 z 37 chronoworking                        | Piotr Tabor | 13-05-2025            | 16:15               | 17:15               | 01:00         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                    | Prowadzący      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 13 z 37 dobrostan w pracy                                                  | Piotr Tabor     | 13-05-2025            | 17:15               | 18:00               | 00:45         |
| 14 z 37 gastronomia (kluczowe aspekty rentowności)                         | Paweł Iskrzycki | 14-05-2025            | 08:00               | 09:45               | 01:45         |
| 15 z 37 strategia sprzedaży gastronomii i SPA (cross-selling i up-selling) | Paweł Iskrzycki | 14-05-2025            | 09:45               | 10:45               | 01:00         |
| 16 z 37 Przerwa                                                            | Paweł Iskrzycki | 14-05-2025            | 10:45               | 11:00               | 00:15         |
| 17 z 37 SPA (kluczowe aspekty rentowności)                                 | Paweł Iskrzycki | 14-05-2025            | 11:00               | 13:00               | 02:00         |
| 18 z 37 kluczowe wskaźniki                                                 | Paweł Iskrzycki | 14-05-2025            | 13:00               | 13:30               | 00:30         |
| 19 z 37 Przerwa                                                            | Paweł Iskrzycki | 14-05-2025            | 13:30               | 14:00               | 00:30         |
| 20 z 37 dostosowanie ilości personelu do potrzeb organizacyjnych           | Paweł Iskrzycki | 14-05-2025            | 14:00               | 14:30               | 00:30         |
| 21 z 37 prawidłowa gospodarka magazynowa                                   | Paweł Iskrzycki | 14-05-2025            | 14:30               | 15:15               | 00:45         |
| 22 z 37 nadużycia - jak im przeciwdziałać                                  | Paweł Iskrzycki | 14-05-2025            | 15:15               | 16:00               | 00:45         |
| 23 z 37 rachunkowość zarządcza                                             | Piotr Tabor     | 15-05-2025            | 08:00               | 08:30               | 00:30         |
| 24 z 37 centra przychodów                                                  | Piotr Tabor     | 15-05-2025            | 08:30               | 09:00               | 00:30         |

| Przedmiot / temat zajęć                                            | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>25 z 37</b> centra kosztów                                      | Piotr Tabor       | 15-05-2025            | 09:00               | 09:30               | 00:30         |
| <b>26 z 37</b> revenue managment                                   | Piotr Tabor       | 15-05-2025            | 09:30               | 10:00               | 00:30         |
| <b>27 z 37</b> Przerwa                                             | Piotr Tabor       | 15-05-2025            | 10:00               | 10:15               | 00:15         |
| <b>28 z 37</b> segmentacja rynku                                   | Piotr Tabor       | 15-05-2025            | 10:15               | 10:45               | 00:30         |
| <b>29 z 37</b> działania pro-sprzedażowe                           | Paweł Iskrzycki   | 15-05-2025            | 10:45               | 11:45               | 01:00         |
| <b>30 z 37</b> cross-selling i up-selling w sprzedaży              | Paweł Iskrzycki   | 15-05-2025            | 11:45               | 12:15               | 00:30         |
| <b>31 z 37</b> optymalizacja kosztów                               | Paweł Iskrzycki   | 15-05-2025            | 12:15               | 12:45               | 00:30         |
| <b>32 z 37</b> lex Kamilek                                         | Piotr Tabor       | 15-05-2025            | 12:45               | 13:15               | 00:30         |
| <b>33 z 37</b> Przerwa                                             | Szczepan Piechota | 15-05-2025            | 13:15               | 13:45               | 00:30         |
| <b>34 z 37</b> systemy wspierające zarządzanie i sprzedaż          | Szczepan Piechota | 15-05-2025            | 13:45               | 14:15               | 00:30         |
| <b>35 z 37</b> AI-innowacyjny marketing                            | Szczepan Piechota | 15-05-2025            | 14:15               | 15:00               | 00:45         |
| <b>36 z 37</b> rola mediów społecznościowych w strategii sprzedaży | Szczepan Piechota | 15-05-2025            | 15:00               | 15:30               | 00:30         |
| <b>37 z 37</b> Weryfikacja efektów uczenia                         | -                 | 15-05-2025            | 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

### 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)



2 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)



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 doradczący 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: [biuro@hoteleplus.pl](mailto:biuro@hoteleplus.pl)

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

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

### Warunki uczestnictwa

Dysponowanie podstawowym doświadczeniem w branży hotelowej.

### Informacje dodatkowe

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

## Adres

ul. Radomska 76A  
27-200 Starachowice  
woj. świętokrzyskie

Hotel Europa

### 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