



Wyższa Szkoła
Turystyki i Ekologii
w Suchej
Beskidzkiej



Revenue Management w hotelu – forma zdalna w czasie rzeczywistym

Numer usługi 2025/03/17/18793/2627309

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 13.10.2025 do 14.10.2025

2 000,00 PLN brutto

2 000,00 PLN netto

125,00 PLN brutto/h

125,00 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	Usługa skierowana jest do pracowników działów sprzedaży i dystrybucji w obiektach hotelarskich oraz do osób starających się o zatrudnienie w powyższych działach. Przekrojowość kursu poszerza grono jego adresatów także o właścicieli niezależnych obiektów hotelarskich oraz o kadre zarządzającą tego typu obiektami.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	06-10-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
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 doszkalcające i szkolenia

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia "Revenue Management w hotelu" jest przygotowanie do planowania i wdrażaniu Revenue Management w obiekcie hotelarskim.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Nabycie przez uczestników wiedzy i umiejętności w zakresie maksymalizacji obrotów obiektu hotelarskiego w oparciu o metodykę Revenue Management.	Uczestnik stosuje narzędzia i metody służące maksymalizacji obrotów obiektu hotelarskiego w oparciu o metodykę Revenue Management.	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Celem szkolenia jest nabycie przez uczestników wiedzy i umiejętności w zakresie maksymalizacji obrotów obiektu hotelarskiego w oparciu o metodykę Revenue Management. Podczas szkolenia omówione zostaną m.in. wskaźniki stosowane w Revenue Management z uwzględnieniem różnych centrów zysku. Szkolenie kompleksowo przygotowuje członków zespołów odpowiadających za zarządzanie sprzedażą i dystrybucją do efektywnego wdrożenia narzędzi oraz strategii maksymalizujących wykorzystanie potencjału rynkowego obiektu.

Efekt usługi

Usługa przygotowuje uczestników do realizacji procesów służących zwiększeniu przychodów w hotelu. Uczestnicy przygotowują strategię cenową dla swojego hotelu w oparciu o analizę kosztów stałych i zmiennych swojego obiektu na przykładzie najlepszych praktyk branżowych.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Uczestnicy przygotowują strategię cenową dla swojego hotelu w oparciu o analizę kosztów stałych i zmiennych swojego obiektu na przykładzie najlepszych praktyk branżowych.

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 jest realizowana w godzinach dydaktycznych.

Program obejmuje zajęcia teoretyczne i ćwiczenia praktyczne realizowane w formie warsztatowej, gdzie uczestnicy indywidualnie lub w grupach 2-3 osobowych będą wykonywać zadania.

Wymagana jest podstawowa wiedza z zakresu hotelarstwa.

Ramowy program usługi

1. Specyfika RM a biznes-mix hotelu.

1. Czym jest Revenue Management?
2. postCovid biznes-mix
3. Obszary zastosowania RM w hotelu.
4. 5 zasad revenue management.
5. 6 kroków efektywnego Revenue Management.
6. Jak RM wpływa na efektywność hotelu?
7. Definiowanie strategii RM dla hotelu.
8. Revenue Management w okresach kryzysu.

2. Podstawowe definicje RM.

1. OCC, ADR, RevPAR, TRevPAR – jak je wyliczać?
2. Stay controls – techniki Revenue Management.
3. Plan stawek.
4. Pricing.

3. Źródła i analiza danych.

1. Jakie dane brać pod uwagę?
2. Skąd pozyskiwać dane? – źródła wewnętrzne i zewnętrzne.
3. Agregowanie i analiza danych z PMS/CRM.
4. Analiza otoczenia konkurencyjnego.
5. Rate shopper na przykładzie OTAInsight – studium przypadku.
6. STR – studium przypadku.
7. Wykorzystanie danych – prognozowanie i optymalizacja.

4. Pricing.

1. Czym jest pricing?
2. Polityka cenowa w odniesieniu do biznes-mixu.
3. Strategie i taktyki pricing.
4. Metody ustalania cen; pozycjonowanie poziomu rack rate.
5. Tworzenie skutecznych promocji.

5. Narzędzia kontroli warunków sprzedaży.

1. Kontrola warunków sprzedaży w praktyce – studium przypadków.
2. Booking window – okno rezerwacji w odniesieniu do biznes mixu.
3. Praca z overbookingiem.
4. Zasada działania Channel Manager.
5. Dobór narzędzi kontroli w zależności od typu obiektu.

6. Strategie dystrybucyjne.

1. Czym jest strategia dystrybucji w hotelu?
2. eCommerce.

3. Procesy dystrybucji.
4. Kanały dystrybucji produktu hotelarskiego.
5. Direct bookings – jak je zwiększyć?
6. Strategie utrzymywania balansu pomiędzy pośrednikami, a własnymi kanałami sprzedaży.
7. Szerokość kanału dystrybucji i dobór strategii.

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	2 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	125,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	125,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marcin Ziobro

Sprzedaż, obsługa klienta, hotelarstwo, zarządzanie
Wykładowca WSTiE, od niemal 20 lat związany z branżą turystyczną i hotelarstwem (grupa Orbis/Accor, Novotel Kraków City West – kierownik ds. sprzedaży korporacyjnej; dyrektor ds. sprzedaży i marketingu w Vienna International Hotels & Resorts: Andel's Hotel Cracow i Chopin Hotel Cracow, regionalny dyrektor ds. sprzedaży). W latach 2015-2017 dyrektor sprzedaży i marketingu oraz dyrektor generalny w Hilton Garden Inn Kraków Airport, autor programu działań CSR. W latach 2017-2019 dyrektor butikowego Pałacu Bonerowskiego**** w Krakowie. Od września 2019 Dyrektor Generalny dwóch dużych hoteli i centrum konferencyjnego w Krakowie – Best Western Premier i Best Western Express.
Absolwent kierunku Turystyka i Rekreacja na krakowskiej Akademii Wychowania Fizycznego

Niezależny trener biznesu, autor szkoleń w zakresie sprzedaży, obsługi klienta i zrównoważonego rozwoju w hotelach. Posiada szerokie doświadczenie w realizacji procesów dydaktycznych jako wykładowca m.in. na studiach podyplomowych Menedżer Hotelu realizowanych przez Wyższą Szkołę Turystyki i Ekologii. Zrealizował ok. 1000 godzin szkoleniowych, przeszkolił ok. 2500 osób.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej - materiały multimedialne ze szkolenia, kwestionariusze, materiały ćwiczeniowe (prezentacje, konspekty, zestawy zadań).

Warunki uczestnictwa

Minimalna liczba uczestników: 10 osób.

Szkolenie zdalne prowadzone jest w czasie rzeczywistym i transmitowane za pomocą kanału internetowego z wykorzystaniem systemu WEBEX CISCO, który umożliwia komunikację głosową oraz wideo z uczestnikami przebywającymi w dowolnym miejscu ze sprawnie działającym stałym łączem internetowym.

Każdy z uczestników szkolenia otrzymuje przed szkoleniem link dostarczony w wiadomości mailowej z informacjami dotyczącymi szkolenia zdalnego. Link umożliwiający uczestnictwo w spotkaniu jest ważny do momentu zakończenia szkolenia.

Warunki techniczne

Wymagania techniczne:

komputer / laptop ze stałym dostępem do Internetu (Szybkość pobierania/przesyłania: minimalna

2 Mb/s / 128 kb/s; zalecana 4 Mb/s / 512 kb/s)

przeglądarka internetowa – zalecane: Google Chrome, Mozilla Firefox

słuchawki lub dobrej jakości głośniki

mikrofon

zalecane: kamera (w przypadku komputerów stacjonarnych)

spokojne miejsce, odizolowane od zewnętrznych czynników rozpraszających

Kontakt



Anna Oleksa-Kaźmierczak

E-mail szkola@wste.edu.pl

Telefon (+48) 338 744 605