



Revenue Management w hotelu – forma zdalna w czasie rzeczywistym

Numer usługi 2025/03/17/18793/2627309

2 000,00 PLN brutto

2 000,00 PLN netto

250,00 PLN brutto/h

250,00 PLN netto/h

Wyższa Szkoła
Turystyki i Ekologii
w Suchej
Beskidzkiej

★★★★★ 4,8 / 5

204 oceny

- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 08:00 h
- 📅 24.08.2026 do 24.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Turystyka i hotelarstwo
Grupa docelowa usługi	<p>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 kadrę zarządzającą tego typu obiektami.</p> <p>Usługa skierowana również do uczestników projektu Małopolski Pociąg do Kariery.</p>
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	17-08-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	8
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 2024 r. poz. 1571, z późn. zm.)
Zakres uprawnień	Inne formy kształcenia, w tym kursy dokształcające 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 lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

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.** 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.
 9. **Podstawowe definicje RM.** OCC, ADR, RevPAR, TRevPAR – jak je wyliczać?
10. Stay controls – techniki Revenue Management.
11. Plan stawek.
12. Pricing.
13. **Źródła i analiza danych.** Jakie dane brać pod uwagę?
 14. Skąd pozyskiwać dane? – źródła wewnętrzne i zewnętrzne.
 15. Agregowanie i analiza danych z PMS/CRM.
 16. Analiza otoczenia konkurencyjnego.
 17. Rate shopper na przykładzie OTAInsight – studium przypadku.
 18. STR – studium przypadku.
 19. Wykorzystanie danych – prognozowanie i optymalizacja.
20. **Pricing.** Czym jest pricing?
 21. Polityka cenowa w odniesieniu do biznes-mixu.
 22. Strategie i taktyki pricing.
 23. Metody ustalania cen; pozycjonowanie poziomu rack rate.
 24. Tworzenie skutecznych promocji.
25. **Narzędzia kontroli warunków sprzedaży.** Kontrola warunków sprzedaży w praktyce – studium przypadków.
 26. Booking window – okno rezerwacji w odniesieniu do biznes mixu.
 27. Praca z overbookingiem.
 28. Zasada działania Channel Manager.
 29. Dobór narzędzi kontroli w zależności od typu obiektu.
30. **Strategie dystrybucyjne.** Czym jest strategia dystrybucji w hotelu?
 31. eCommerce.
 32. Procesy dystrybucji.
 33. Kanały dystrybucji produktu hotelarskiego.
 34. Direct bookings – jak je zwiększyć?
 35. Strategie utrzymywania balansu pomiędzy pośrednikami, a własnymi kanałami sprzedaży.
 36. Szerokość kanału dystrybucji i dobór strategii.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	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	250,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	250,00 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.

Warunkiem uczestnictwa jest podpisanie umowy z WSTiE.

Szkolenie zdalne prowadzone jest w czasie rzeczywistymi 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.

Informacje dodatkowe

Usługa realizowana w godzinach dydaktycznych.

Zaakceptowano regulamin projektu Małopolski Pociąg do Kariery dla Instytucji Szkoleniowych.

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) 338 745 425