



Akademia
Gastronomii EDYTA
OKROJ-
WIERZBICKA

Brak ocen dla tego dostawcy

SZKOLENIE MANAGER HOTELU

Numer usługi 2025/06/06/170161/2798879

📍 Sopot / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 24 h
📅 27.10.2025 do 29.10.2025

2 393,00 PLN brutto
1 945,53 PLN netto
99,71 PLN brutto/h
81,06 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Turystyka i hotelarstwo
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój
Grupa docelowa usługi	Szkolenie kierowane jest do obecnych i przyszłych managerów hoteli, kierowników działów oraz osób aspirujących do objęcia stanowisk kierowniczych w branży hotelarskiej. Zapraszamy również wszystkich zainteresowanych rozwojem kompetencji z zakresu zarządzania obiektem hotelowym i zespołem pracowników. Usługa adresowana jest również do uczestników projektu "Kierunek - Rozwój". Uczestnicy projektu "Kierunek - Rozwój" z województwa kujawsko-pomorskiego, zgłoszeni przez Wojewódzki Urząd Pracy w Toruniu mogą skorzystać z usługi bezpłatnie w ramach bonów elektronicznych Dodatkowo Osoby mieszkające lub pracujące na terenie województwa pomorskiego (m.in. Gdańsk, Gdynia, Sopot, powiaty: gdański, kartuski, pucki, nowodworski, wejherowski) mogą skorzystać z dofinansowania w ramach projektu WEKTOR realizowanego przez Agencję Rozwoju Pomorza. Udział w szkoleniu może być współfinansowany nawet do 95%. Wymagana jest wcześniejsza rejestracja w projekcie i uzyskanie bonu rozwojowego.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	23
Data zakończenia rekrutacji	20-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego zarządzania obiektem hotelowym poprzez rozwój kompetencji menedżerskich, organizacyjnych i sprzedażowych, w tym planowania budżetu, zarządzania zespołem, standaryzacji pracy działów oraz optymalizacji kosztów i przychodów hotelu. Uczestnik będzie gotowy do wdrażania skutecznych działań operacyjnych i marketingowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje strukturę organizacyjną hotelu oraz zasady zarządzania personelem.	rozdziela podstawowe funkcje menedżera hotelu,	Test teoretyczny
	identyfikuje zależności między działami w strukturze hotelu,	Test teoretyczny
	charakteryzuje zasady delegowania zadań,	Test teoretyczny
	uzasadnia znaczenie codziennych i okresowych odpraw,	Test teoretyczny
	wskazuje etapy budowania autorytetu w zespole.	Test teoretyczny
Planuje działania operacyjne w hotelu z uwzględnieniem efektywności pracy zespołu.	wskazuje cele i zadania poszczególnych działów,	Test teoretyczny
	organizuje strukturę komunikacji międzydziałowej,	Test teoretyczny
	określa metody standaryzacji pracy w hotelu,	Test teoretyczny
	dobiera narzędzia motywacyjne do potrzeb zespołu,	Test teoretyczny
	ocenia wpływ pracy zespołu na wizerunek marki.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje rentowność działalności hotelowej i projektuje podstawowy budżet operacyjny.	definiuje koszty operacyjne i personelu,	Test teoretyczny
	wylicza próg rentowności (break-even point),	Test teoretyczny
	analizuje strukturę przychodów hotelu,	Test teoretyczny
	planuje podstawowy budżet hotelowy,	Test teoretyczny
	ocenia opłacalność wybranych działań operacyjnych.	Test teoretyczny
	rozdziela rodzaje ofert handlowych,	Test teoretyczny
	charakteryzuje metody cross-sellingu i up-sellingu,	Test teoretyczny
Organizuje działania sprzedażowe i marketingowe w hotelu.	projektuje pakiety pobytowe z kalkulacją kosztową,	Test teoretyczny
	ocenia rolę recepcji w procesie sprzedaży,	Test teoretyczny
	wskazuje formy wyróżnienia oferty hotelowej na tle konkurencji.	Test teoretyczny
Stosuje procedury obsługi Gościa oraz rozwiązywania reklamacji w hotelu.	opisuje etapy meldowania i wymeldowania Gościa,	Test teoretyczny
	klasyfikuje rodzaje reklamacji i dopasowuje procedury ich rozwiązywania,	Test teoretyczny
	ocenia rolę standardów housekeepingu w doświadczeniu Gościa,	Test teoretyczny
	wskazuje elementy profesjonalnej postawy recepcjonisty,	Test teoretyczny
	definiuje znaczenie relacji z Gośćmi dla skuteczności sprzedaży.	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

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

TAK

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

TAK

Program

SZKOLENIE MANAGER HOTELU

GRUPA DOCELOWA: szkolenie kierowane jest do obecnych i przyszłych managerów hoteli, kierowników działów oraz osób aspirujących do objęcia stanowisk kierowniczych w branży hotelarskiej. Zapraszamy również wszystkich zainteresowanych rozwojem kompetencji z zakresu zarządzania obiektem hotelowym i zespołem pracowników.

WARUNKI ORGANIZACYJNE: szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnej, w sali szkoleniowej wyposażonej w miejsca siedzące (krzesło i stolik) dla każdego uczestnika. Każdy uczestnik otrzymuje komplet materiałów szkoleniowych w formie drukowanej. Maksymalna liczba uczestników: 23 osoby. Zajęcia odbywają się w jednej grupie, bez podziału na podgrupy.

TRYB REALIZACJI I CZAS TRWANIA: szkolenia prowadzone jest w trybie godzin zegarowych (60 minut). Łączny czas trwania: **24 godziny** (3 dni po 8 godzin). Podział godzin: **24 godziny teoretyczne** (szkolenie ma formę wykładów z elementami dyskusji, analizy przypadków i ćwiczeń koncepcyjnych). Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

Dzień I / 09:00 - 17:00 / 8h

- Manager hotelu – rola i opis stanowiska – podstawowe funkcje zarządzania hotelem
- Audyt zarządzania i organizacji pracy.
- Układamy hotel od nowa – hierarchia i schemat organizacji.
- Mapa komunikacji międzydziałowej i odpowiedzialności w zespole.
- Cele i zadania poszczególnych działów.
- Zarządzanie pokoleniami X, Y, Z – różnice pokoleniowe a styl pracy.
- Odprawy dzienne, tygodniowe, miesięczne i kwartalne.
- Standaryzacja pracy poszczególnych działów.
- Budowanie świadomości pracowników a wizerunek marki.
- „Pracownicy zatrudniają się w firmie, a odchodzą od managerów” – czyli sztuka budowania autorytetu w zespole.
- 4 etapy prawidłowej komunikacji w zespole jako element budowania autorytetu.
- Jak delegować zadania, by zbudować zaangażowanie i poczucie odpowiedzialności.
- Motywowanie pracowników – Case Study.

Dzień II / 09:00 - 17:00 / 8h

- Badanie poziomu konkurencyjności rynkowej.
- Tworzenie planu działania w oparciu o odpowiednie grupy docelowe.
- Drzewo przychodów obiektu hotelowego.
- Zarządzanie sprzedażą wpływające na zysk firmy.
- Rodzaje niezbędnych ofert handlowych w obiekcie.
- Kalkulacja kosztów personelu.
- Określenie kosztów operacyjnych.
- Kontrola kosztów – motywowanie do oszczędności.
- Analiza kosztów i ocena rentowności obiektu.

- Break-even point, czyli ile musisz zarobić, aby pokryć koszty.
- Dywersyfikacja przychodu obiektu a zasada Pareto 80/20.
- Tworzenie budżetu hotelowego.
- Rozliczenie miesięczne w hotelu: podział na koszty personelu, operacyjne i surowca.
- Food Cost i Beverage Cost.
- Platformy pośredniczące w sprzedaży – plusy i minusy.

Dzień III / 09:00 - 17:00 / 8h

- Formy wyróżnienia się na rynku hotelarskim.
- Kryteria, zastosowanie i rola segmentacji Gości.
- Samodzielny audyt Twojego obiektu – warsztaty.
- Wizytówka hotelu – profesjonalny recepcjonista.
- Sprzedaż pakietowa, cross-selling i up-selling.
- Ujednolicenie meldowania i wymeldowania Gości.
- Budowanie relacji jako najskuteczniejsze narzędzie sprzedaży.
- Reklamacje i procedura ich rozwiązywania.
- Rola housekeepingu w budowaniu jakości.
- Standaryzacja pracy housekeepingu i jego rola w wewnętrznej komunikacji.
- Spa i rekreacja w hotelu.
- Planowanie kalendarza wydarzeń, promocji i pakietów specjalnych.
- Ankieta oczekiwań jako narzędzie budowania wizerunku.
- Prawidłowa kalkulacja ofert handlowych – tworzenie pakietów.
- Wewnętrzny test wiedzy.

WALIDACJA EFEKTÓW UCZENIA SIĘ:

- Metoda walidacji: test teoretyczny przeprowadzony po ukończeniu szkolenia.
- Forma: test pisemny zawierający pytania zamknięte i otwarte, obejmujące wszystkie efekty uczenia się określone w karcie usługi.
- Organizacja: test odbywa się w sali szkoleniowej, w której przeprowadzone było szkolenia; czas trwania 30 minut; praca samodzielna, bez pomocy materiałów.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 25

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 25 Rola managera hotelu, funkcje zarządzania, audyt organizacyjny	Sandra Sass	27-10-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 25 Przerwa kawowa	Sandra Sass	27-10-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 25 Budowanie struktury organizacyjnej, komunikacja międzydziałowa	Sandra Sass	27-10-2025	10:45	12:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 25 Cele działów, zarządzanie pokoleniami X, Y, Z	Sandra Sass	27-10-2025	12:15	13:30	01:15
5 z 25 Przerwa lunchowa	Sandra Sass	27-10-2025	13:30	14:00	00:30
6 z 25 Odprawy, standaryzacja pracy działów, budowanie wizerunku marki	Sandra Sass	27-10-2025	14:00	15:30	01:30
7 z 25 Przerwa kawowa	Sandra Sass	27-10-2025	15:30	15:45	00:15
8 z 25 Autorytet menedżera, komunikacja, delegowanie i motywowanie zespołu	Sandra Sass	27-10-2025	15:45	17:00	01:15
9 z 25 Analiza konkurencji, planowanie działań, drzewo przychodów	Sandra Sass	28-10-2025	09:00	10:30	01:30
10 z 25 Przerwa kawowa	Sandra Sass	28-10-2025	10:30	10:45	00:15
11 z 25 Oferty handlowe, sprzedaż a zysk, kalkulacja kosztów personelu	Sandra Sass	28-10-2025	10:45	12:15	01:30
12 z 25 Koszty operacyjne, kontrola kosztów, analiza rentowności	Sandra Sass	28-10-2025	12:15	13:30	01:15
13 z 25 Przerwa lunchowa	Sandra Sass	28-10-2025	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 25 Break-even point, zasada Pareto, budżet hotelowy	Sandra Sass	28-10-2025	14:00	15:30	01:30
15 z 25 Przerwa kawowa	Sandra Sass	28-10-2025	15:30	15:45	00:15
16 z 25 Rozliczenia miesięczne, Food Cost i Beverage Cost, platformy sprzedażowe	Sandra Sass	28-10-2025	15:45	17:00	01:15
17 z 25 Wyróżniki na rynku, segmentacja Gości, audyt obiektu	Sandra Sass	29-10-2025	09:00	10:30	01:30
18 z 25 Przerwa kawowa	Sandra Sass	29-10-2025	10:30	10:45	00:15
19 z 25 Profesjonalna recepcja, sprzedaż pakietowa, cross-/up-selling	Sandra Sass	29-10-2025	10:45	12:15	01:30
20 z 25 Proces meldowania i wymeldowania, relacje z Gośćmi	Sandra Sass	29-10-2025	12:15	13:30	01:15
21 z 25 Przerwa lunchowa	Sandra Sass	29-10-2025	13:30	14:00	00:30
22 z 25 Reklamacje, rola housekeepingu, komunikacja wewnętrzna	Sandra Sass	29-10-2025	14:00	15:30	01:30
23 z 25 Przerwa kawowa	Sandra Sass	29-10-2025	15:30	15:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
24 z 25 Spa i rekreacja, kalendarz promocji, ankiety i pakiety handlowe	Sandra Sass	29-10-2025	15:45	16:30	00:45
25 z 25 Wewnętrzny test teoretyczny	-	29-10-2025	16:30	17:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 393,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 945,53 PLN
Koszt osobogodziny brutto	99,71 PLN
Koszt osobogodziny netto	81,06 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Sandra Sass

Specjalizacja: Hotelarstwo

Prowadzi szkolenia: Manager Hotelu, Zarządzanie Kosztami Hotelu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają komplet materiałów w formie drukowanej, opracowanych przez ekspertów i trenerów Akademii Gastronomii. Materiały zawierają treści wykładowe, ćwiczenia i szablony do pracy własnej. Materiały są dostosowane do realiów branży gastronomicznej i umożliwiają samodzielne wdrażanie wiedzy po zakończeniu szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie jest otwarte - mogą zapisać się wszyscy zainteresowani.

Uczestnicy projektu "Kierunek - Rozwój" z województwa kujawsko-pomorskiego mogą wziąć udział bezpłatnie, na podstawie elektronicznego bonu.

Osoby mieszkające lub pracujące na terenie województwa pomorskiego (m.in. Gdańsk, Gdynia, Sopot, powiaty: gdański, kartuski, pucki, nowodworski, wejherowski) mogą skorzystać z dofinansowania w ramach projektu WEKTOR realizowanego przez Agencję Rozwoju Pomorza. Udział w szkoleniu może być współfinansowany nawet do 95%. Wymagana jest wcześniejsza rejestracja w projekcie i uzyskanie bonu rozwojowego.

Szkolenie będzie realizowane po zgłoszeniu się minimum 8 osób, maksymalna liczba uczestników to 23. Obowiązuje kolejność zgłoszeń.

Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek - Rozwój.

Szkolenie jest bezpłatne dla uczestników Projektu Kierunek - Rozwój z województwa kujawsko-pomorskiego, korzystających z bonów elektronicznych w ramach współpracy z WUP w Toruniu.

Dodatkowo usługa kwalifikuje się do dofinansowania w ramach projektu WEKTOR (województwo pomorskie), realizowanego przez Agencję Rozwoju Pomorza. Uczestnicy z Pomorza mogą ubiegać się o pokrycie części lub całości kosztów szkolenia - zgodnie z zasadami projektu. Więcej informacji: www.arp.gda.pl.

Adres

ul. Władysława Broniewskiego 10
81-841 Sopot
woj. pomorskie

Akademia Gastronomii mieści się w Sopocie przy ul. Broniewskiego 10. Zajęcia odbywają się w komfortowej, nowocześnie urządzonej sali szkoleniowej, przystosowanej do prowadzenia szkoleń stacjonarnych. Miejsce zapewnia odpowiednie warunki do pracy i nauki, z pełnym zapleczem sanitarnym i socjalnym. Obiekt znajduje się w dogodnej lokalizacji z łatwym dostępem komunikacją miejską.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Kurt

E-mail biuro@agastromii.pl

Telefon (+48) 571 515 558