



## Sprzedaż i dystrybucja w hotelarstwie

Numer usługi 2025/07/28/18793/2907410

1 120,00 PLN brutto

1 120,00 PLN netto

70,00 PLN brutto/h

70,00 PLN netto/h

Wyższa Szkoła  
Turystyki i Ekologii  
w Suchej  
Beskidzkiej

★★★★★ 4,8 / 5

204 oceny

- Sucha Beskidzka
- Usługa szkoleniowa
- stacjonarna
- 16:00 h
- 08.06.2026 do 09.06.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Inne / Turystyka i hotelarstwo
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie skierowane jest do obecnych oraz przyszłych pracowników branży hotelarskiej. Szkolenie skierowane również do uczestników projektu Małopolski Pociąg do Kariery.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	10
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	01-06-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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.)
<b>Zakres uprawnień</b>	Inne formy kształcenia, w tym kursy dokształcające i szkolenia

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa prowadzi do podniesienia kompetencji w zakresie sprzedaży i dystrybucji usług hotelarskich. W trakcie szkolenia uczestnicy poznają m. in. strategię pozyskiwania i utrzymania klientów oraz dobre praktyki współpracy z pośrednikami. Uczestnicy zostaną przygotowani do posługiwania się narzędziami służącymi do efektywnej komunikacji z potencjalnym klientem, konstruowania polityki cenowej hotelu oraz tworzenia ofert, kontraktów, umów i porozumień cenowych.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Podniesienie kompetencji w zakresie sprzedaży i dystrybucji usług hotelarskich, poznanie strategii pozyskiwania i utrzymania klientów oraz dobrych praktyk współpracy z pośrednikami, przygotowanie do posługiwania się narzędziami służącymi do efektywnej komunikacji z potencjalnym klientem, konstruowanie polityki cenowej hotelu oraz tworzenie ofert, kontraktów, umów i porozumień cenowych.	Uczestnik omawia zasady sprzedaży i dystrybucji usług hotelarskich, strategię pozyskiwania i utrzymania klientów oraz dobre praktyki współpracy z pośrednikami.	Test teoretyczny
	Uczestnik posługuje się narzędziami służącymi do efektywnej komunikacji z potencjalnym klientem, konstruuje politykę cenową hotelu oraz tworzy oferty, kontrakty, umowy i porozumienia cenowe.	Wywiad swobodny
		Prezentacja

## 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 realizowana w formule godzin dydaktycznych 45 minutowych.

Program obejmuje zajęcia teoretyczne i ćwiczenia praktyczne realizowane w formie warsztatowej, gdzie uczestnicy zostaną podzieleni na mniejsze grupy 2-3-osobowe.

1. Test ex-ante. Dostosowanie działań sprzedażowych do segmentacji. Strategie pozyskiwania i utrzymania klientów.
2. Proces sprzedaży osobistej – osobowość doradcy, efektywna komunikacja, model sprzedaży przez doradztwo.
3. Prospecting – skuteczne poszukiwanie i pozyskiwanie klientów.
4. Dobre praktyki współpracy z pośrednikami: ustalanie cen i warunków współpracy; zarządzanie zawartością.
5. Jak zorganizować dział sprzedaży, który odnosi sukcesy?
6. Konstrukcja polityki cenowej hotelu – zasady tworzenia, wykorzystywanie. Monitorowanie konkurencji i dostępne narzędzia raportowe.
7. Tworzenie kontraktów, porozumień cenowych, warunków współpracy.
8. Tworzenie wzorów ofertowych i ofert specjalnych, w tym pakietów konferencyjnych. Test ex-post.

## 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	1 120,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 120,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	70,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	70,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

# 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

Warunkiem uczestnictwa jest podpisanie umowy z WSTiE.

## Informacje dodatkowe

Minimalna liczba uczestników szkolenia to 10 osób.

Zaakceptowano regulamin projektu Małopolski Pociąg do Kariery dla Instytucji Szkoleniowych.

## Adres

ul. Zamkowa 1  
34-200 Sucha Beskidzka  
woj. małopolskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

## Kontakt



**Anna Oleksa-Kaźmierczak**

**E-mail** szkola@wste.edu.pl

**Telefon** (+48) 338 745 425