



Szkolenie- Zarządzanie w branży MICE

Numer usługi 2025/08/25/14311/2957950

3 148,80 PLN brutto

2 560,00 PLN netto

196,80 PLN brutto/h

160,00 PLN netto/h

Hotele i

Gastronomia PLUS

Sp. z o.o.

★★★★★ 4,8 / 5

4 469 ocen

📍 Modlniczka / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 15.06.2026 do 16.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Turystyka i hotelarstwo
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa to osoby zainteresowane rozwijaniem umiejętności z obszaru planowania, organizacji i zarządzania wydarzeniami MICE (Meetings, Incentives, Conferences, Exhibitions). Usługa skierowana jest do profesjonalistów, planistów wydarzeń, menedżerów eventów, specjalistów ds. marketingu, przedsiębiorców oraz pracowników branży turystycznej, którzy chcą poszerzyć kompetencje w temacie eventów biznesowych i kongresów.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	14-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa potwierdza przygotowanie uczestników do skutecznego planowania, organizowania i zarządzania wydarzeniami MICE. Uczestnicy nauczą się tworzyć innowacyjne programy wydarzeń, efektywnie zarządzać budżetem, negocjować umowy partnerskie oraz wykorzystywać nowoczesne technologie w organizacji eventów. Po szkoleniu będą

przygotowani do doskonalenia jakości usług eventowych, projektowania atrakcyjnych wydarzeń biznesowych i kongresów oraz efektywnego pozyskiwania klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje potrzeby klientów z branży MICE w celu dostosowania oferty wydarzeń do ich oczekiwań.	Zbiera informacje na temat potrzeb klientów poprzez przeprowadzanie wywiadów, ankiet lub analizę danych rynkowych.	Wywiad swobodny
	Identyfikuje kluczowe cele i priorytety klientów na podstawie zebranych danych dotyczących planowanego wydarzenia.	Wywiad swobodny
	Przeprowadza analizę konkurencyjnych ofert w branży MICE	Wywiad swobodny
	Formułuje rekomendacje dotyczące zmian w ofercie lub strategii wydarzenia, aby lepiej dostosować je do oczekiwań klientów.	Wywiad swobodny
Projektuje kompleksowe plany wydarzeń biznesowych i konferencji z uwzględnieniem logistyki, budżetu oraz strategii marketingowej.	Opracowuje szczegółowy harmonogram wydarzenia, uwzględniając kluczowe etapy, terminy i zasoby potrzebne do realizacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Sporządza budżet wydarzenia, precyzyjnie alokując koszty związane z logistyką, promocją, wynajmem, usługami i zasobami ludzkimi.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Opracowuje strategię promocyjną, uwzględniając kanały komunikacji (media społecznościowe, e-mail marketing, PR) i kluczowe przesłania.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Koordynuje współpracę między różnymi zespołami (logistycznym, technicznym, kreatywnym, marketingowym) w celu zapewnienia spójności działań.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje kluczowe trendy i innowacje w branży MICE oraz ich wpływ na organizację wydarzeń.	Opisuje najnowsze technologie wykorzystywane w organizacji wydarzeń, takie jak platformy hybrydowe, wirtualne wydarzenia, aplikacje mobilne czy narzędzia automatyzujące obsługę gości.	Wywiad swobodny
	Identyfikuje innowacyjne metody zwiększania zaangażowania uczestników, takie jak gamifikacja, personalizacja treści czy interaktywne sesje networkingowe.	Wywiad swobodny
	Formułuje rekomendacje dotyczące wdrożenia konkretnych innowacji lub trendów w organizacji przyszłych wydarzeń, uwzględniając ich potencjalny wpływ na uczestników i logistykę.	Wywiad swobodny
Tworzy harmonogramy wydarzeń, które optymalizują zasoby i efektywność zespołów organizacyjnych.	Rozdziela zadania pomiędzy zespoły odpowiedzialne za logistykę, marketing, technologię oraz obsługę gości, dbając o efektywność podziału pracy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Tworzy harmonogram w narzędziu do zarządzania projektami (np. Asana, Trello, MS Project), aby monitorować postęp i przypisywać odpowiedzialności.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Koordynuje działania różnych zespołów, aby ich zadania były realizowane w sposób zrównoważony, bez nadmiernych obciążeń w jednym okresie.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wdraża narzędzia do zarządzania relacjami z klientami (CRM) w celu budowania długotrwałych relacji w branży MICE.	Wybiera i konfiguruje system CRM, definiując kluczowe pola, takie jak dane kontaktowe klientów, historia interakcji, preferencje oraz potrzeby związane z organizacją wydarzeń.	Wywiad swobodny
	Segmentuje klientów na podstawie różnych kryteriów (np. rodzaj wydarzeń, budżet, częstotliwość współpracy), aby dostosować strategię budowania relacji do specyficznych grup.	Wywiad swobodny
	Automatyzuje komunikację z klientami, tworząc szablony e-maili, przypomnienia oraz zadania w CRM, aby zwiększyć efektywność kontaktów i śledzenia działań. Optymalizuje procesy sprzedaży i obsługi klienta poprzez wykorzystanie CRM do śledzenia statusu negocjacji, przypomnień o zadaniach i zarządzania relacjami po zakończeniu wydarzeń.	Obserwacja w warunkach symulowanych Obserwacja w warunkach symulowanych
Koordynuje współpracę między zespołami technicznymi, logistycznymi i kreatywnymi w celu zapewnienia płynnego przebiegu wydarzeń.	Wyznacza priorytety działań każdego zespołu, uwzględniając terminy kluczowych etapów wydarzenia i potrzebne zasoby.	Wywiad swobodny
	Rozwiązuje konflikty i problemy, które mogą pojawić się w wyniku różnych priorytetów zespołów technicznych, logistycznych i kreatywnych, zapewniając płynność realizacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Zapewnia odpowiedni przepływ informacji między zespołami, stosując narzędzia do zarządzania projektami (np. Trello, Asana, MS Project), które umożliwiają śledzenie postępu prac.	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zarządza zespołem odpowiedzialnym za organizację wydarzeń w branży MICE, dbając o skuteczną komunikację i podział obowiązków.	Wyznacza jasne role i odpowiedzialności członków zespołu, przydzielając zadania zgodnie z ich kompetencjami i doświadczeniem.	Wywiad swobodny
	Przekazuje cele projektu i oczekiwania dotyczące realizacji wydarzenia w sposób zrozumiały i motywujący dla całego zespołu.	Wywiad swobodny
	Rozwiązuje konflikty wewnątrz zespołu, identyfikując ich przyczyny i wdrażając strategie rozwiązywania, które poprawiają współpracę.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Ocenia efektywność działań promocyjnych i marketingowych związanych z wydarzeniami MICE.	Dostosowuje podział obowiązków i zasobów w odpowiedzi na zmieniające się potrzeby organizacji wydarzenia lub zmiany w harmonogramie.	Wywiad swobodny
	Porównuje koszty działań promocyjnych z osiągniętymi wynikami, aby ocenić, które kanały były najbardziej opłacalne.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Monitoruje zaangażowanie uczestników na różnych etapach kampanii (np. liczba zapisów, interakcje w mediach społecznościowych), aby ocenić, które działania były najbardziej skuteczne.	Wywiad swobodny
	Identyfikuje kluczowe wskaźniki sukcesu, takie jak liczba zarejestrowanych uczestników, frekwencja na wydarzeniu, zasięg kampanii, które odzwierciedlają efektywność działań marketingowych.	Wywiad swobodny
	Rekomenduje zmiany lub optymalizacje przyszłych kampanii promocyjnych na podstawie analizy przeprowadzonych działań, aby zwiększyć ich efektywność.	Wywiad swobodny

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

W celu osiągnięcia zamierzonych celów uczestnik powinien aktywnie uczestniczyć przynajmniej w 80% zajęć.

Grupa docelowa to osoby zainteresowane rozwijaniem umiejętności z obszaru planowania, organizacji i zarządzania wydarzeniami MICE (Meetings, Incentives, Conferences, Exhibitions). Usługa skierowana jest do profesjonalistów, planistów wydarzeń, menedżerów eventów, specjalistów ds. marketingu, przedsiębiorców oraz pracowników branży turystycznej, którzy chcą poszerzyć kompetencje w temacie eventów biznesowych i kongresów.

Minimalna liczba uczestników, która powinna wziąć udział w usłudze to 5 osób.

Usługa jest realizowana w formie godzin zegarowych. Przerwy wliczają się w czas szkolenia. Usługa jest rozpisana na 4 godziny zajęć teoretycznych i 12 godzin zajęć praktycznych.

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.

Dostawca usług posiada dokumentację potwierdzającą przebieg całego procesu walidacji. Za przeprowadzenie ww. procesu odpowiedzialny jest Łukasz Rompalski. Walidator dokonuje walidacji za pomocą wywiadu swobodnego oraz obserwacji w warunkach symulowanych. Za pomocą wywiadu swobodnego poprzez zadawanie pytań kierunkowych sprawdza wiedzę nabytą podczas szkolenia. Przy użyciu metody obserwacji w warunkach symulowanych dokonuje walidacji umiejętności uczestników szkolenia poprzez zlecenie wykonania określonego zadania. Pod pojęciem walidacji kryją się wszystkie metody wskazane we wcześniejszej tabeli. Potwierdzeniem uzyskania kompetencji przez uczestników usługi jest certyfikat, natomiast przeprowadzenie procesu walidacji potwierdza protokół podpisany przez walidatora i trenera.

Program

I

- definicja MICE
- rola Project Manager
- zasady komunikacji wewnętrznej
- zasady komunikacji zewnętrznej
- style komunikacji
- budowanie relacji
- rola *empowermentu* w optymalnym zaangażowaniu
- motywowanie współpracowników i kreowanie zaangażowania

II

- zarządzanie projektem
- optymalizacja procesów organizacyjnych
- efektywność zespołu a realizacja celu
- zarządzanie sytuacjami konfliktowymi
- zarządzanie emocjami (własnymi, zespołu, relacji)
- kreatywność w realizacji eventów
- optymalizacja wyników
- rola lidera/przywódcy

III

- MICE z perspektywy klienta
- MICE z perspektywy organizatora
- MICE z perspektywy uczestników
- MICE z perspektywy podmiotów współpracujących
- MICE z perspektywy marketingu
- event marketing w strategii firm
- customer experience w MICE
- metody angażowania uczestników
- zasada SMART

IV

- narzędzia i systemy wspierające sprzedaż w MICE
- narzędzia i systemy wspierające obsługę MICE
- narzędzia i systemy wspierające rozliczenia w MICE
- kompatybilność systemów (z hotelowym, gastronomicznym, księgowym)
- wykres Gantta – historia, etapy oraz praktyka
- proces realizacji projektu od ofertowania poprzez realizację po rozliczenie (na przykładzie systemu Horeca Idea)
- marketing MICE
- rola mediów społecznościowych
- rola marek osobistych w realizacji i promocji wydarzeń
- weryfikacja efektów uczenia się na podstawie studium przypadków

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Definicja MICE i rola Project Managera	PIOTR TABOR	15-06-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 19 Zasady komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej, style komunikacji	PIOTR TABOR	15-06-2026	10:00	11:00	01:00
3 z 19 Przerwa	PIOTR TABOR	15-06-2026	11:00	11:15	00:15
4 z 19 Zarządzanie projektem, efektywność zespołu	PIOTR TABOR	15-06-2026	11:15	12:00	00:45
5 z 19 Zarządzanie emocjami, sytuacjami konfliktowymi	PIOTR TABOR	15-06-2026	12:00	13:00	01:00
6 z 19 Rola lidera/przywódcy	PIOTR TABOR	15-06-2026	13:00	14:00	01:00
7 z 19 Przerwa	PIOTR TABOR	15-06-2026	14:00	14:30	00:30
8 z 19 MICE z perspektywy organizatora, uczestników, podmiotów współpracujących, marketingu	PIOTR TABOR	15-06-2026	14:30	16:00	01:30
9 z 19 Zasada SMART	PIOTR TABOR	15-06-2026	16:00	17:00	01:00
10 z 19 Event marketing w strategii firm, kreatywność w realizacji eventów	PIOTR TABOR	16-06-2026	09:00	10:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 19 Narzędzia i systemy wspierające obsługę, sprzedaż i rozliczenie w MICE	PIOTR TABOR	16-06-2026	10:00	11:45	01:45
12 z 19 Przerwa	PIOTR TABOR	16-06-2026	11:45	12:00	00:15
13 z 19 Customer Experience w MICE, metody angażowania uczestników	PIOTR TABOR	16-06-2026	12:00	13:00	01:00
14 z 19 Kompatybilność systemów (hotelowy, gastronomiczny, księgowy)	PIOTR TABOR	16-06-2026	13:00	13:45	00:45
15 z 19 Przerwa	PIOTR TABOR	16-06-2026	13:45	14:15	00:30
16 z 19 Wykres Gantta - historia, etapy oraz praktyka	PIOTR TABOR	16-06-2026	14:15	15:00	00:45
17 z 19 Proces realizacji projektu od ofertowania, przez realizację po rozliczenie	PIOTR TABOR	16-06-2026	15:00	16:00	01:00
18 z 19 Marketing MICE, rola mediów społecznościowych i marek osobistych w realizacji i promocki wydarzeń	PIOTR TABOR	16-06-2026	16:00	16:30	00:30
19 z 19 weryfikacja efektów uczenia się na podstawie studium przypadków	-	16-06-2026	16:30	17:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 148,80 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 560,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	196,80 PLN
Koszt osobogodziny netto	160,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

PIOTR TABOR

Absolwent prawa, ukończył zarówno studia podyplomowe Nowoczesne Technologie i Strategie w biznesie turystycznym i hotelarskim jak również 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 doradzący 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: p.tabor@hoteleplus.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

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

Warunki uczestnictwa

Dysponowanie podstawowym doświadczeniem w organizacji eventów biznesowych.

Informacje dodatkowe

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

Adres

ul. Handlowców 14

32-085 Modlniczka

woj. małopolskie

Hotel Witek

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Piotr Tabor

E-mail p.tabor@hoteleplus.pl

Telefon (+48) 519 147 105