



AKADEMIA
ROZWOJU
BIZNESOWEGO
KOMPAS
MAŁGORZATA
BOROWSKA

★★★★★ 4,8 / 5

5 591 ocen

Szkolenie Marketing i sprzedaż w obiekcie hotelowym

Numer usługi 2025/11/07/8826/3133526

📍 Iława / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 08.01.2026 do 09.01.2026

3 500,00 PLN brutto

3 500,00 PLN netto

218,75 PLN brutto/h

218,75 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie "Marketing i sprzedaż w obiekcie hotelowym" skierowane jest do:

- Właścicieli i inwestorów hoteli oraz restauracji
- Dyrektorów i menedżerów hoteli i restauracji
- Specjalistów ds. sprzedaży i marketingu w hotelarstwie i gastronomii
- Managerów gastronomii i szefów kuchni, specjalistów ds. zaopatrzenia
- Pracowników operacyjnych dążących do awansu

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

07-01-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo-Rozwojowych SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "Marketing i sprzedaż w obiekcie hotelowym" przygotowuje uczestnika do wykorzystania kompleksowej wiedzy i umiejętności z zakresu marketingu i sprzedaży w branży hotelarsko-gastronomicznej do skutecznej analizy rynku, wdrażania strategii marketingowej, zarządzania relacjami z klientami oraz wykorzystywania nowoczesnych narzędzi cyfrowe do promocji i sprzedaży usług hotelowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zarządza marketingiem w branży HoReCa	charakteryzuje kluczowe pojęcia i koncepcje marketing MIX	Test teoretyczny
	charakteryzuje pojęcie segmentacji rynku	Test teoretyczny
Analizuje rynek i konkurencję w branży HoReCa	wymienia narzędzia cyfrowe do planowania strategii marketingowej	Test teoretyczny
	wymienia aktualne trendy w branży HoReCa dotyczące strategii marketingowej	Test teoretyczny
wdraża skuteczną strategię marketingową	określa i charakteryzuje cele SMART	Test teoretyczny
	wymienia narzędzia promocji w Internecie	Test teoretyczny
optymalizuje stronę internetową i system rezerwacji online	charakteryzuje pojęcie SEM	Test teoretyczny
	charakteryzuje pojęcie SEO	Test teoretyczny
zwiększa przychody poprzez zastosowanie odpowiedniej strategii sprzedażowej	charakteryzuje pojęcie upsellingu	Test teoretyczny
	charakteryzuje pojęcie cross-sellingu	Test teoretyczny
Wykorzystuje psychologię sprzedaży w kontaktach z klientami	wymienia techniki psychologiczne w sprzedaży	Test teoretyczny
	wymienia metody zbijania obiekcji u klienta	Test teoretyczny
Buduje markę hotelu poprzez storytelling i personalizację usług	charakteryzuje pojęcie storytellingu	Test teoretyczny
	wymienia przykłady personalizacji usług w hotelu	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 "Marketing i sprzedaż w obiekcie hotelowym" przygotowuje uczestnika do wykorzystania kompleksowej wiedzy i umiejętności z zakresu marketingu i sprzedaży w branży hotelarsko-gastronomicznej do skutecznej analizy rynku, wdrażania strategii marketingowej, zarządzania relacjami z klientami oraz wykorzystywania nowoczesnych narzędzi cyfrowe do promocji i sprzedaży usług hotelowych.

Szkolenie "Marketing i sprzedaż w obiekcie hotelowym" skierowane jest do:

- Właścicieli i inwestorów hoteli oraz restauracji
- Dyrektorów i menedżerów hoteli i restauracji
- Specjalistów ds. sprzedaży i marketingu w hotelarstwie i gastronomii
- Managerów gastronomii i szefów kuchni, specjalistów ds. zaopatrzenia
- Pracowników operacyjnych dążących do awansu

Szkolenie będzie się składało z części teoretycznej i części praktycznej z wykorzystaniem następujących metod aktywizacyjnych uczestników:

- Wykłady i prezentacje multimedialne
- Warsztaty praktyczne
- Analiza studiów przypadków (case study)
- Symulacje i scenki sytuacyjne
- Dyskusje i burze mózgów
- Praca w grupach

Program szkolenia

DZIEŃ 1 - 08.01.2026

DZIEŃ I: PODSTAWY MARKETINGU I ANALIZA RYNKU

1. Wprowadzenie do marketingu w branży HoReCa

1.1 Specyfika marketingu w hotelarstwie i gastronomii

1.2 Kluczowe pojęcia i koncepcje marketingowe

- Marketing MIX
- Segmentacja rynku i targeting
- Budowanie marki
- Custom Journey

2. Analiza rynku i trendów

- 2.1 Omówienie aktualnych trendów w branży HoReCa
- 2.2 Wykorzystanie danych rynkowych do planowania działań marketingowych
- 2.3 Analiza konkurencji za pomocą narzędzi cyfrowych

3. Strategia marketingowa

- 3.1 Elementy skutecznej strategii marketingowej
- 3.2 Określanie celów marketingowych (SMART)

4. Marketing cyfrowy

- 4.1 Wprowadzenie do marketingu online: SEO, SEM, media społecznościowe
- 4.2 Optymalizacja strony internetowej i systemu rezerwacji online
- 4.3 Podstawy content marketingu

Dzień 2 - 09.01.2026

DZIEŃ II: SPRZEDAŻ, ZARZĄDZANIE RELACJAMI Z KLIENTEM I ZAAWANSOWANE TECHNIKI MARKETINGOWE

1. Techniki sprzedaży w branży HoReCa

- 1.1 Psychologia sprzedaży usług hotelarskich i gastronomicznych
- 1.2 Techniki upsellingu i crosssellingu
- 1.3 Zarządzanie zastrzeżeniami klientów

2. Kreowanie unikalnych doświadczeń gości

- 2.1 Wykorzystanie storytellingu w budowaniu marki obiektu
- 2.2 Personalizacja usług

3. Programy lojalnościowe i zarządzanie relacjami z klientem (CRM)

- 3.1 Projektowanie efektywnych programów lojalnościowych
- 3.3 Analiza skuteczności programów lojalnościowych

4. Marketing automatyczny (Marketing Automation)

- 4.1 Narzędzia automatyzacji w komunikacji z klientami
- 4.2 Personalizowane kampanie e-mailowe i SMS

5. Współpraca z influencerami i lokalnymi partnerami

- 5.1 Strategie współpracy z influencerami
- 5.2 Budowanie relacji z lokalnymi firmami i dostawcami usług
- 5.3 Mierzenie efektywności współpracy

6. Zarządzanie reputacją online i marketing kryzysowy

- 6.1 Monitorowanie opinii online
- 6.2 Strategie reagowania na negatywne opinie
- 6.3 Plany zarządzania kryzysowego w marketingu

TEST WIEDZY - walidacja

Walidacja usługi odbędzie się 09 stycznia 2026 roku w godz. 15:15–15:30 i będzie polegała na przeprowadzeniu pisemnego testu teoretycznego jednokrotnego wyboru (ABC). Test został opracowany przez trenera prowadzącego we współpracy z walidatorem, w oparciu o zamierzone efekty usługi. Testy (w formie papierowej) zostaną rozdane uczestnikom przez trenera prowadzącego usługę.

Wyniki testu będą oceniane przez walidatora zgodnie z kluczem odpowiedzi przygotowanym przez trenera prowadzącego usługę po zakończonej usłudze rozwojowej.

Zostanie zachowana rozdzielność pomiędzy szkoleniem a walidacją usługi.

Informacje dodatkowe:

- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 16 godzin dydaktycznych.
- Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 1. Wprowadzenie do marketingu w branży HoReCa	Katarzyna Gurgacz-Nykiel	08-01-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 11 2. Analiza rynku i trendów	Katarzyna Gurgacz-Nykiel	08-01-2026	10:30	12:00	01:30
3 z 11 Przerwa	Katarzyna Gurgacz-Nykiel	08-01-2026	12:00	12:30	00:30
4 z 11 3. Strategia marketingowa	Katarzyna Gurgacz-Nykiel	08-01-2026	12:30	14:00	01:30
5 z 11 4. Marketing cyfrowy	Katarzyna Gurgacz-Nykiel	08-01-2026	14:00	15:30	01:30
6 z 11 1. Techniki sprzedaży w branży HoReCa 2. Kreowanie unikalnych doświadczeń gości	Katarzyna Gurgacz-Nykiel	09-01-2026	09:00	10:30	01:30
7 z 11 3. Programy lojalnościowe i zarządzanie relacjami z klientem (CRM)	Katarzyna Gurgacz-Nykiel	09-01-2026	10:30	12:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 11 Przerwa	Katarzyna Gurgacz-Nykiel	09-01-2026	12:00	12:30	00:30
9 z 11 4. Marketing automatyczny (Marketing Automation). 5. Współpraca z influencerami i lokalnymi partnerami	Katarzyna Gurgacz-Nykiel	09-01-2026	12:30	14:00	01:30
10 z 11 6. Zarządzanie reputacją online i marketing kryzysowy	Katarzyna Gurgacz-Nykiel	09-01-2026	14:00	15:15	01:15
11 z 11 Test wiedzy - walidacja	-	09-01-2026	15:15	15:30	00:15

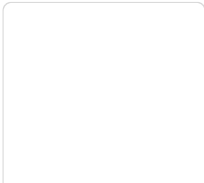
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	218,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	218,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1
Katarzyna Gurgacz-Nykiel

Hotelarz i restaurator z wieloletnim, praktycznym doświadczeniem. Od ponad 25 lat aktywnie działa na olsztyńskim rynku hotelarsko-gastronomicznym. Ukończyła Szkołę Główną Handlową w Warszawie oraz Wyższą Szkołę Turystyki i Hotelarstwa w Gdańsku, co przełożyło się na solidne podstawy teoretyczne do pracy w branży HoReCa.

Specjalizuje się w:

1. Doradztwie biznesowym dla branży hotelarskiej i gastronomicznej, wspierając właścicieli oraz menadżerów w optymalizacji procesów operacyjnych oraz tworzeniu efektywnych procedur.
2. Przeprowadzaniu kompleksowych audytów operacyjnych dla restauracji i hoteli, które pozwalają na identyfikację obszarów wymagających poprawy.
3. Prowadzeniu szkoleń z zakresu standardów obsługi klienta, technik sprzedażowych oraz strategii marketingowych dostosowanych do specyfiki branży HoReCa

Szkoli z zakresu zarządzania obiektami 3 i 4 gwiazdkowymi, opracowania i skutecznego przeprowadzania strategii restrukturyzacyjnych obiektów hotelowych, wprowadzania na rynek nowych marek gastronomicznych, przeprowadzania audytów, tworzenia planów marketingowych dla hoteli i restauracji oraz przeprowadzenia szkoleń ze standardów obsługi i działań marketingowych w hotelu.

Trenerka, posiada ponad 120 h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce w ciągu ostatnich 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników usługi:

- scenariusz szkolenia,
- materiały szkoleniowe (notes, długopis)

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy i przypisanego ID wsparcia oraz spełnienie wszystkich warunków uczestnictwa w projekcie określonych przez Operatora.

Informacje dodatkowe

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Adres

Łława 2

14-200 Łława

woj. warmińsko-mazurskie

Karczma Łłabędź, ul. Marsa 2, 14-200 Nowa Wieś

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Sandra Kasprowicz

E-mail biuro@akademiakompas.pl

Telefon (+48) 535 296 584