



SZOŁTYS ŁUKASZ
REST CONSULTING

★★★★☆ 3,5 / 5

1 ocena

Skuteczny Manager Hotelu by Łukasz Szołtys

Numer usługi 2025/11/19/26435/3157292

📍 Mielno / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 25.02.2026 do 26.02.2026

1 599,00 PLN brutto

1 300,00 PLN netto

114,21 PLN brutto/h

92,86 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Turystyka i hotelarstwo

Grupa docelowa usługi

Brak satysfakcjonującego zysku mimo wzrostu obłożenia i średniej ceny usług hotelowych, rosnące koszty działalności oraz rosnąca konkurencja na rynku usług hotelarskich to problemy wielu hotelarzy w Polsce. Ułatwić i usprawnić działanie hotelu może odpowiednie zarządzanie kosztami, wdrożenie sprytnych działań organizacyjnych oraz umiejętne zarządzanie zespołem i kontaktami z gośćmi celem maksymalizacji zysków hotelu. Dlatego przygotowałem intensywny kurs przeznaczony dla właścicieli, dyrektorów, menadżerów branży hotelowej oraz osób odpowiedzialnych za finanse i wyniki sprzedażowe obiektu hotelowego.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

5

Data zakończenia rekrutacji

18-02-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

14

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Brak satysfakcjonującego zysku mimo wzrostu obłożenia i średniej ceny usług hotelowych, rosnące koszty działalności oraz rosnąca konkurencja na rynku usług hotelarskich to problemy wielu hotelarzy w Polsce. Ułatwić i usprawnić działanie hotelu może odpowiednie zarządzanie kosztami, wdrożenie sprytnych działań organizacyjnych oraz umiejętne zarządzanie zespołem i kontaktami z gośćmi celem maksymalizacji zysków hotelu. Dlatego przygotowałem intensywny kurs przeznaczony dla właścicieli, dyrektorów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zrozumienie pracy w hotelu, nabycie umiejętności skutecznej sprzedaży w hotelu, Umiejętności organizacyjne Komunikacja	Test	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Kurs dostarczy Ci wiedzy, materiałów, dokumentów, plików oraz skutecznych praktyk abyś mógł:

- zwiększyć rentowność obiektu oraz usprawnić jego funkcjonowanie
- efektywniej zarządzać parametrami finansowymi
- samodzielnie dokonywać oceny sytuacji finansowej swojego obiektu
- efektywniej planować i zarządzać budżetem w celu osiągnięcia lepszych wyników finansowych
- skuteczniej promować ofertę hotelu przy użyciu nowych narzędzi, co pozwoli ci zwiększyć obłożenie oraz przychody obiektu
- Zwiększyć motywację swojego zespołu, lepiej zorganizować jego pracę, usprawnić procesy sprzedażowe poszczególnych departamentów.

Efekt usługi

Kurs dostarczy Ci wiedzy, materiałów, dokumentów, plików oraz skutecznych praktyk abyś mógł:

- zwiększyć rentowność obiektu oraz usprawnić jego funkcjonowanie
- efektywniej zarządzać parametrami finansowymi
- samodzielnie dokonywać oceny sytuacji finansowej swojego obiektu
- efektywniej planować i zarządzać budżetem w celu osiągnięcia lepszych wyników finansowych
- skuteczniej promować ofertę hotelu przy użyciu nowych narzędzi, co pozwoli ci zwiększyć obłożenie oraz przychody obiektu
- Zwiększyć motywację swojego zespołu, lepiej zorganizować jego pracę, usprawnić procesy sprzedażowe poszczególnych departamentów.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Podczas szkolenia omawiane są najważniejsze zagadnienia dotyczące zarządzania hotelem zgodnie z harmonogramem.

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

PROGRAM SZKOLENIA

MODUŁ – Wprowadzenie do zarządzania obiektem

- Jak ocenić sprawność operacyjną hotelu?
- Skąd czerpać dane do porównań? Budowanie budżetów w systemie USALI we wszystkich departamentach obiektu (noclegi / gastronomia / służba pięt / SPA)
- Omówienie głównych działań / raportów występujących w departamentach (dział sprzedaży, recepcja, służba pięt, restauracja, kuchnia, dział techniczny, SPA)
- omówienie „wąskich gardeł” występujących w powyższych departamentach
- omówienie procedur pracy / standardów / systemów motywacyjnych w powyższych departamentach

MODUŁ – Sprawdzone metody optymalizacji kosztów w hotelu

- Zarządzanie przychodami w hotelu – jakie dane warto analizować i w jaki sposób to robić, by efektywnie wykorzystywać informacje, które już posiada hotel, do efektywnego zarządzania finansami
- Analiza wskaźników – jak wykorzystać je w celu oceny rentowności hotelu ? Omówimy, w jaki sposób interpretować wskaźniki REVPAR, wskaźnik kosztów osobowych, wskaźnik frekwencji czy ARR
- Które składniki oferty hotelu są najbardziej kosztotwórcze, a które pozwalają na osiągnięcie największych przychodów – analiza finansowa kosztów związanych z noclegami, wyżywieniem i usługami dodatkowymi
- Jakie strategie zarządzania kosztami zmiennymi i ich strukturami wykorzystywane są przez hotele sieciowe i niesieciowe i dlaczego są one tak pomocne w efektywnym zarządzaniu obiektem hotelowym
- Jak w oparciu o analizę kosztów stałych i zmiennych stworzyć strategię cenową „szytą na miarę” – sposoby podziału kosztów na stałe i zmienne, identyfikacja miejsc powstawania kosztów i centra zysków
- Gdzie i jak szukać optymalizacji, aby zwiększyć wyniki finansowe obiektu przy jedno

MODUŁ – Działania organizacyjne wpływające na sprzedaż i kondycję finansową hotelu

- Jak efektywnie promować ofertę hotelową z wykorzystaniem nowych mediów? Przykłady najsukcesowniejszych kampanii marketingowych zwiększających sprzedaż w hotelu
- Omówienie głównych raportów / skryptów sprzedażowych
- Jak powinna wyglądać kompletna procedura obsługi gościa hotelowego od momentu wejścia do hotelu, aby klient już na starcie był zadowolony?
- case study najlepiej „zorganizowanych” hoteli w Polsce

- W jaki sposób pakietować, by osiągnąć efektywność sprzedażową przy jednoczesnym usatysfakcjonowaniu gościa hotelowego?
- Upselling – jak dokonać wyboru usług hotelowych, na których warto go stosować, by zachować rentowność?
- Jak reagować na skargi lub reklamacje zdenerwowanego gościa?

MODUŁ – Jak stworzyć unikalną ofertę hotelową, która pomoże zrealizować plan sprzedażowy?

- Co musisz wiedzieć o swoim hotelu, żeby maksymalnie wykorzystać potencjał jego lokalizacji, otoczenia i specyfiki obiektu, celem stworzenia oferty hotelowej
- Na jakie elementy warto postawić w stosunku do Gości (z rozróżnieniem na segment B2B/B2C)
- Jak właściwie wykorzystać wszystkie dane, którymi dysponuje hotel, by umiejętnie personalizować oferty i dostosowywać je do profilu Gości – co zrobić, by efektywniej prowadzić sprzedaż pokoi hotelowych i innych usług
- Jak napisać skuteczną ofertę hotelu – jak znaleźć swój „unique selling point” oraz jakich fraz i wyrażen używać, by osiągnąć jak największą sprzedaż
- Jakie metody marketingowe / sprzedażowe stosują rentowne hotele
- Jakie rodzaje mediów społecznościowych warto wykorzystać w promocji obiektu hotelowego ? – przegląd trendów i nowości
- Jak motywować Gości do pozostawiania pozytywnych komentarzy w serwisach zewnętrznych i na własnej stronie www? – monitoring mediów społecznościowych i sieci internetowej
- Marketing Automation – wykorzystanie nowoczesnych technologii w pozyskiwaniu Gości hotelowych
- Psychologia cen i sposoby prezentacji kosztów oferty – czy cena powinna być prezentowana jako suma czy w rozbiciu na osobę? Jaka cena jest uznawana za najtańszą przez Gościa?
- Co traktować jako nieodłączną część oferty, a co jako świadczenia fakultatywne, aby Gość nie dostał zbyt kosztownej oferty, a jednocześnie nie mógł zrezygnować ze zbyt wielu jej składników
- Jak „obronić” wysoką cenę swoich usług ukazując w zamian jakość, profesjonalizm i bezpieczną współpracę? – gotowe pomysły na argumentację sprzedażową
- Sprzedaż własna a sprzedaż przez pośredników (booking.com, HRS, Expedia) – jak prezentować ofertę, by Goście chcieli dokonywać rezerwacji bezpośrednio w Twoim hotelu

MODUŁ – Sprzedaż pasywna vs sprzedaż aktywna

- „Wąskie gardła” sprzedaży w hotelu ... w czym problem ?
- Dlaczego Goście nie zawsze dokonują rezerwacji ?
- Jedno zdanie, które zwiększy rezerwacje telefoniczne w Twoim hotelu ?
- Cechy unikalne produktu i warunki zakupowe
- „USP” obiektu
- System rabatów / bonusów
- Czek lista przy rozmowie / meldowaniu
- Procedura rezerwacji
- Procedura interwencji na skargi gości
- Tematy do rozmowy
- Wychodzenie naprzeciw

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 599,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 300,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	114,21 PLN
Koszt osobogodziny netto	92,86 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Szoftys

Łukasz Szoftys jest przedsiębiorcą, trenerem i konsultantem.

Absolwent studiów z zakresu obsługi ruchu turystycznego, turystyki międzynarodowej, zarządzania hotelami oraz programu MBA na Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach oraz Brno University of Technology w Brnie.

Specjalista – praktyk z zakresu zarządzania, restrukturyzacji oraz otwarć przedsiębiorstw z sektora HoReCa (hotele, pensjonaty, restauracje, firmy cateringowe).

Swoje bogate doświadczenie w branży hotelarskiej zdobył m. in. zarządzając takimi obiektami jak: Hotel Wilga **** w Ustroniu, Centrum Green Hill*** Business & SPA w Wiśle, Hotelu SPA & Wellness Hotel Diament**** w Ustroniu oraz Hotelu Mercure Patria*** w Wiśle; zarządzając działem sprzedaży woj. Śląskiego hotelu Arłamów **** czy będąc dyrektorem bazy noclegowej największego uzdrowiska w Polsce gdzie zarządzał zespołem ponad 300 pracowników (Uzdrowisko Ustroń S.A.); pełniąc funkcję V-ce Prezesa Wiślańskiej Organizacja Turystycznej w latach 2015-2017, czy pracując w hotelach za granicą m.in. w Stanach Zjednoczonych, Grecji czy Hiszpani.

Doradca zarządu oraz Dyrektor sprzedaży i marketingu nowo powstałych hoteli m.in.: Hotel

Radisson Blu Sopot **** oraz Hotel Malbork by DeSilva ****.

Od 2010 roku właściciel firmy szkoleniowo – doradczej specjalizującej się w zarządzaniu nieruchomościami hotelowymi.

W latach 2010 – 2022 odpowiadał za wdrażanie i stały nadzór nad procesami dotyczącymi optymalizacji funkcjonowania kilkudziesięciu hoteli.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- ✓ materiały szkoleniowe w formie elektronicznej
- ✓ Dyplom ukończenia szkolenia
- ✓ szkolenie OnLine (Teams / Skype)lub Stacjonarnie
- ✓ wspólny lunch przy szkoleniu stacjonarnym w Gdańsku
- ✓ E – BOOK – Sprzedaż w hotelu by Łukasz Szoltys

<https://www.restconsulting.pl/produkt/e-book-sprzedaz-w-hotelu-by-lukasz-szoltys/>

- ✓ Niezbędnik hotelarza by Łukasz Szoltys

<https://www.restconsulting.pl/produkt/niezbednik-hotelowy-by-lukasz-szoltys/>

Warunki uczestnictwa

Zgłoszenie udziału w szkoleniu oraz opłacenie udziału w szkoleniu.

Szczegóły dotyczące szkolenia na

www.restconsulting.pl

Informacje dodatkowe

Koszt szkolenia obejmuje :

- udział w szkoleniu dla 1 osoby w wyznaczonym czasie (harmonogram szkolenia)
- materiały szkoleniowe w formie drukowanej oraz elektronicznej
- posiłek podczas szkolenia stacjonarnego (dwu daniowy obiad)
- kawa / herbata podczas szkolenia
- certyfikat / dyplom ukończenia szkolenia

Adres

ul. Pionierów 20
76-032 Mielno
woj. zachodniopomorskie

Dune Beach Resort
ul. Pionierów 20
76-032 Mielno

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Łukasz Szoltys

E-mail biuro@restconsulting.pl

Telefon (+48) 696 020 324