



KadryTurystyki.pl

Kadry Turystyki Sp.
z o.o.

★★★★★ 4,8 / 5

65 ocen

Własne biuro podróży

Numer usługi 2026/01/21/12670/3272666

📍 Katowice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 15 h

📅 28.02.2026 do 01.03.2026

2 199,00 PLN brutto

2 199,00 PLN netto

146,60 PLN brutto/h

146,60 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Turystyka i hotelarstwo

Grupa docelowa usługi

Kurs Własne Biuro Podróżu skierowany jest do osób, które chcą:

- **otworzyć własne biuro podróży** (posiadać agencję turystyczną lub być organizatorem turystyki),
- **dowiedzieć się**, jakie kolejne działania podjąć aby zostać właścicielem biura podróży (od wyboru rodzaju działalności gospodarczej, poprzez zarejestrowanie biura w Urzędzie Marszałkowskim i uzyskanie gwarancji ubezpieczeniowej, do podpisania umów agencyjnych z touroperatorami i dalszą współpracę z nimi),
- **poczuć się pewniej** w podejmowanych działaniach związanych z założeniem i prowadzeniem własnego biura podróży,
- **poznać branżę turystyczną** aby podejmować trafniejsze decyzje związane z uruchomieniem nowego biznesu,
- **dopytać ekspertów i specjalistów** branży turystycznej o kwestie dotyczące rozpoczynania działalności związanej z turystyką,
- **rozpocząć pracę** w turystyce, dla wielu – nowej branży, która daje mnóstwo możliwości rozwoju i połączenia pracy z pasją podróżowania.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

20-02-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

15

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym szkolenia jest przekazanie Uczestnikom wiedzy i ćwiczenie umiejętności niezbędnych do otwarcia i prowadzenia biura podróży. Absolwent szkolenia będzie:

- wymieniać wymogi formalno-prawne rejestracji wybranej formy działalności turystycznej,
- charakteryzować polski rynek turystyczny,
- opisywać działalność organizatora turystyki i agenta turystycznego,
- posługiwać się terminologią branżową niezbędną do pracy w turystyce.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia role uczestników rynku oraz podstawowe wymagania prawne działalności turystycznej.	poprawnie definiuje pojęcia branżowe (np. impreza turystyczna, pakiet, powiązane usługi);	Test teoretyczny
	wskazuje różnice w odpowiedzialności i obowiązkach: organizator turystyki vs agent turystyczny	Test teoretyczny
	identyfikuje kluczowe obowiązki informacyjne wobec klienta	Test teoretyczny
Identyfikuje wymagania formalne założenia biura podróży i dobiera formę prowadzenia działalności oraz zabezpieczenia finansowe.	wskazuje poprawną ścieżkę rejestracji działalności turystycznej (kolejność kroków);	Test teoretyczny
	dobiera formę działalności (JDG/spółka)	Test teoretyczny
	rozdziela rodzaje zabezpieczeń finansowych	Test teoretyczny
Charakteryzuje proces przygotowania oferty imprezy turystycznej oraz zasady współpracy z usługodawcami i dokumenty sprzedażowe.	wskazuje elementy oferty imprezy turystycznej	Test teoretyczny
	rozpoznaje i dobiera formy współpracy/umów: gwarancja, czarter, allotment, handling	Test teoretyczny
	identyfikuje typowe ryzyka w OWU, w tym przykłady klauzul niedozwolonych	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dobiera narzędzia marketingu biura podróży i tworzy założenia strategii marketingowej (własne działania vs outsourcing).	rozdziela formy marketingu turystycznego	Test teoretyczny
	wskazuje elementy strategii marketingowej	Test teoretyczny
	klasyfikuje działania marketingowe na „wewnątrz” vs „outsourcing”	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Celem biznesowym szkolenia Własne biuro podróży jest przygotowanie uczestnika szkolenia do otworzenia i prowadzenia biura podróży, zgodnie z przepisami prawnymi i standardami obsługi klienta w turystyce:

Efekt usługi

Absolwent szkolenia będzie rozróżniać role i obowiązki organizatora turystyki oraz agenta turystycznego oraz znać podstawowe pojęcia branżowe; identyfikować wymagania formalne uruchomienia biura podróży i dobierać właściwą formę działalności oraz zabezpieczenia finansowego; charakteryzować przygotowanie oferty imprezy turystycznej oraz dobierać formy współpracy z usługodawcami (gwarancja/czarter/allotment) i rozpoznawać ryzyka w dokumentach (OWU/klauzule) oraz dobierać narzędzia marketingu biura podróży oraz tworzyć założenia prostej strategii marketingowej (działania własne vs outsourcing).

Weryfikacja poprzez test wiedzy (pytania zamknięte); zaliczenie: min. 70% poprawnych.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Weryfikacja poprzez test wiedzy (pytania zamknięte); zaliczenie: min. 70% poprawnych.

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

Wprowadzenie do turystyki

Ustawa o usługach turystycznych i powiązanych usługach turystycznych (podstawowe zagadnienia)

Marszałek Województwa i jego rola

Turystyczny Fundusz Gwarancyjny

Pojęcie usługi turystycznej i pakietu turystycznego

Rodzaje imprez turystycznych

Kto jest kim na rynku

Rynek Biur Podróży w Polsce

Wymogi formalno-prawne rejestracji wybranej formy działalności turystycznej

Spółki prawa handlowego

Zasady rejestracji działalności zgodnie z ustawą o usługach turystycznych

Gwarancja Ubezpieczeniowa (rodzaje i formy zabezpieczeń finansowych)

Turystyczny Fundusz Gwarancyjny

Przykładowe formularze rejestracyjne i procedury

Organizator Turystyki (Tour Operator)

Struktura organizacyjna (działy: produkt, sprzedaż, marketing, reklama, dział współpracy agencyjnej, reklamacje, dział pilotażu)

Formy współpracy i zawierania umów handlowych (umowa czarterowa, gwarancyjna oraz allotmentowa umowa hotelowa, umowa handlingowa)

Pakiety turystyczne i zasady ich tworzenia

Obowiązek informacyjny wobec klienta wynikający z Ustawy

Warunki Uczestnictwa (umowa o udział w imprezie, klauzule abuzywne)

Agent/Przedsiębiorca Turystyczny

Wymogi formalno-prawne

Gwarancja ubezpieczeniowa organizatora (kto i kiedy?)

Standardy obsługi klienta

Przykładowa umowa agencyjna

Biura Franchisingowe

Pojęcie franchisingu

Przykładowa umowa franchisingowa (sieć sprzedaży)

Przykładowa umowa franchisingowa (tour operator)

System rezerwacyjny MERLINX

Marketing biura podróży

Podsumowanie i walidacja

Ostatnie 15 minut usługi przewidziane jest na przeprowadzenie walidacji usługi w formie zamkniętego testu wiedzy jednokrotnego wyboru.

Test na potrzeby walidacji jest przygotowywany przez osobę zgłoszoną w karcie usługi jako osoba prowadząca walidację.

Procedura przeprowadzenia etapu walidacji:

- 1. Prowadzący usługę rozdaje uczestnikom szkolenia wydrukowane arkusze testu.
- 2. Uczestnicy wypełniają otrzymane testy.
- 3. Po uzupełnieniu testu przez uczestników szkolenie prowadzący zbiera testy.
- 4. Wypełnione testy zostają przekazane do weryfikacji osobie przeprowadzającej walidację.
- 5. Po weryfikacji testów uczestnicy otrzymują informację o osiągniętym wyniku testu.

Powyższa procedura przeprowadzenia etapu walidacji usługi zapewnia rozdzielenie funkcji osoby prowadzącej usługę od osoby przeprowadzającej walidację.

Osoba walidująca nie uczestniczy fizycznie w procesie walidacji na sali szkoleniowej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Wprowadzenie do turystyki	Jacek Socha	28-02-2026	10:00	12:00	02:00
2 z 8 Wymogi formalno-prawne rejestracji wybranej formy działalności turystycznej	Jacek Socha	28-02-2026	12:15	14:15	02:00
3 z 8 Organizator Turystki (Tour Operator)	Jacek Socha	28-02-2026	14:30	18:00	03:30
4 z 8 Agent/Przedsiębiorca Turystyczny	Jacek Socha	01-03-2026	09:00	11:00	02:00
5 z 8 Biura Franchisingowe	Jacek Socha	01-03-2026	11:15	13:15	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 8 System rezerwacyjny MERLINX	Jacek Socha	01-03-2026	13:30	15:30	02:00
7 z 8 Marketing biura podróży	Jacek Socha	01-03-2026	15:45	17:00	01:15
8 z 8 Walidacja	Jacek Socha	01-03-2026	17:00	17:15	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 199,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 199,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	146,60 PLN
Koszt osobogodziny netto	146,60 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jacek Socha

Trener turystyki. Doświadczenie zdobywał w Neckermann Polska, Small Planet, Grecos Holiday. Prowadzi kurs Własne Biuro Podróży i kurs Pracownika Biura Podróży.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma prezentację w wersji elektronicznej, notes, długopis.

Informacje dodatkowe

Kurs Własne Biuro Podróży w Kadrach Turystyki składa się z:

- **prezentacji** wprowadzających do świata turystyki oraz
- **warsztatów**, podczas których od razu masz możliwość zastosowania zdobytej wiedzy w praktyce!

Podczas kursu pracownika biura podróży uczysz się: jakie są wymogi formalno-prawne rejestracji wybranej formy działalności turystycznej, jak nawiązać współpracę z organizatorami turystyki aby móc sprzedawać ich ofertę, jak uzyskać gwarancję ubezpieczeniową aby móc działać jako organizator turystyki; jak prowadzić proces sprzedaży w biurze podróży.

Wszystko po to, aby jak najlepiej przygotować Cię do otwarcia i zarządzania biurem podróży.

Adres

ul. Opolska 22
40-084 Katowice
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Radosław Szafranowicz-Małozięć

E-mail biuro@kadryturystyki.pl

Telefon (+48) 512 703 400