



HOUSE OF IMPACT  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚĆ  
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

540 ocen

## Mistrzowska Sprzedaż Hotelowa: Od Strategii do Zamknięcia Transakcji

Numer usługi 2026/04/03/175925/3463950

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 07.05.2026 do 10.05.2026

9 840,00 PLN brutto

8 000,00 PLN netto

246,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie „**Mistrzowska Sprzedaż Hotelowa: Od Strategii do Zamknięcia Transakcji**” zostało stworzone dla **GCE Sales Executive**, którzy chcą podnieść swoje kompetencje w sprzedaży hotelowej i segmentu MICE.

Program jest idealny zarówno dla osób początkujących, które stawiają pierwsze kroki w sprzedaży B2B, jak i dla tych, którzy chcą doskonalić techniki negocjacyjne, skutecznie zamykać transakcje i budować trwałe relacje z klientami.

Uczestnicy nauczą się, jak **maksymalizować wyniki sprzedaży**, tworzyć atrakcyjne, spersonalizowane oferty oraz budować swoją markę osobistą w branży hotelowej – wszystko w praktycznym, intensywnym formacie pełnym symulacji i realnych case'ów.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

06-05-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

40

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem szkolenia „Mistrzowska Sprzedaż Hotelowa: Od Strategii do Zamknięcia Transakcji” jest kompleksowe przygotowanie GCE Sales Executive do skutecznej i profesjonalnej sprzedaży usług hotelowych w segmencie korporacyjnym i MICE.

Szkolenie pozwala uczestnikom:

Zrozumieć specyfikę rynku hotelowego i potrzeby klientów B2B.

Doskonalić umiejętności komunikacji, aktywnego słuchania i negocjacji w sprzedaży.

Tworzyć spersonalizowane, atrakcyjne oferty handlowe i skutecznie je prezentować.

Zwiększać

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie strukturę rynku hotelowego oraz segmentację klientów B2B i MICE	Uczestnik potrafi wymienić i opisać główne segmenty klientów hotelowych, w tym B2B, MICE i indywidualnych, oraz wskazać ich charakterystyczne cechy i potrzeby	Test teoretyczny
	Uczestnik potrafi wyjaśnić, w jaki sposób różne segmenty klientów wpływają na strategię sprzedaży hotelu i zaproponować przykłady działań sprzedażowych dopasowanych do tych segmentów.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi identyfikować potrzeby klientów oraz trendy wpływające na decyzje zakupowe	Dobiera styl komunikacji do sytuacji i odbiorcy	Test teoretyczny
	Uczestnik potrafi zidentyfikować i opisać kluczowe potrzeby klientów B2B i MICE na podstawie przykładów lub scenariuszy sprzedażowych	Test teoretyczny
	Uczestnik potrafi rozpoznać aktualne trendy rynkowe wpływające na decyzje zakupowe klientów i wskazać, w jaki sposób mogą one kształtować ofertę hotelu.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi zarządzać portfelem klientów, planować działania sprzedażowe i priorytetyzować kontakty.	Uczestnik potrafi opracować plan działań sprzedażowych dla swojego portfela klientów, uwzględniając cele sprzedażowe i harmonogram kontaktów.	Test teoretyczny
	Uczestnik potrafi dokonać priorytetyzacji klientów i kontaktów, identyfikując tych, którzy mają największy potencjał sprzedażowy lub strategiczne znaczenie dla hotelu.	Test teoretyczny
	Wskazuje sposoby na wspólną efektywną współpracę	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi wykorzystywać narzędzia sprzedaży wielokanałowej i systemy CRM do monitorowania i raportowania wyników	Uczestnik potrafi przeprowadzić w systemie CRM analizę portfela klientów i monitorować postęp działań sprzedażowych, wykorzystując dostępne funkcje raportowania.	Test teoretyczny
	Uczestnik potrafi korzystać z narzędzi sprzedaży wielokanałowej, takich jak e-mail, telefon, platformy B2B czy social media, w celu aktualizacji danych i raportowania wyników sprzedaży.	Test teoretyczny

## 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

## Dzień 1: Fundamenty sprzedaży i rynek hotelarski

Godzina	Temat
10:00–11:00	Wprowadzenie do szkolenia i roli GCE Sales Executive
11:00–12:00	Kluczowe obowiązki i znaczenie sprzedaży w hotelu
12:00–12:15	<b>Przerwa 15 min</b>
12:15–13:15	Analiza rynku hotelowego i segmentacja klientów
13:15–14:15	Trendy w branży i ich wpływ na sprzedaż
14:15–14:45	<b>Przerwa 30 min (lunch)</b>
14:45–15:45	Podstawy sprzedaży B2B – cykl sprzedaży w hotelu
15:45–16:45	Budowanie relacji i zaufania z klientami
16:45–17:00	<b>Przerwa 15 min</b>
17:00–18:00	Techniki aktywnego słuchania i rozpoznawanie potrzeb klienta
18:00–19:00	Ćwiczenia praktyczne – symulacje pierwszego kontaktu
19:00–20:00	Analiza studiów przypadków i podsumowanie dnia

## Dzień 2: Zaawansowane techniki sprzedaży i negocjacje

Godzina	Temat
10:00–11:00	Psychologia sprzedaży w hotelarstwie
11:00–12:00	Techniki dopasowania oferty do potrzeb klienta
12:00–12:15	<b>Przerwa 15 min</b>
12:15–13:15	Techniki negocjacyjne dla rynku MICE i korporacyjnego
13:15–14:15	Strategie cenowe i radzenie sobie z obiekcjami klienta

Godzina	Temat
14:15–14:45	<b>Przerwa 30 min (lunch)</b>
14:45–15:45	Przygotowanie skutecznej oferty handlowej
15:45–16:45	Zamknięcie transakcji – rozpoznawanie momentu decyzyjnego
16:45–17:00	<b>Przerwa 15 min</b>
17:00–18:00	Role-playing negocjacji
18:00–19:00	Analiza rzeczywistych przypadków sprzedaży hotelowej
19:00–20:00	Podsumowanie dnia i Q&A

## Dzień 3: Zarządzanie klientem i sprzedaż wielokanałowa

Godzina	Temat
10:00–11:00	CRM i zarządzanie relacjami z klientem
11:00–12:00	Segmentacja i priorytetyzacja klientów
12:00–12:15	<b>Przerwa 15 min</b>
12:15–13:15	Sprzedaż wielokanałowa – direct sales vs. OTA
13:15–14:15	Wykorzystanie LinkedIn i narzędzi B2B
14:15–14:45	<b>Przerwa 30 min (lunch)</b>
14:45–15:45	Strategie utrzymania klienta, cross-selling, upselling
15:45–16:45	Analiza wyników sprzedażowych – KPI i raportowanie
16:45–17:00	<b>Przerwa 15 min</b>
17:00–18:00	Case study: optymalizacja portfela klientów
18:00–19:00	Scenariusze sprzedaży wielokanałowej
19:00–20:00	Podsumowanie dnia i Q&A

## Dzień 4: Symulacje sprzedaży i rozwój osobisty

Godzina	Temat
10:00–11:00	Kompletny proces sprzedaży – teoria i przygotowanie
11:00–12:00	Symulacja pierwszego kontaktu z klientem
12:00–12:15	<b>Przerwa 15 min</b>
12:15–13:15	Symulacja negocjacji i zamknięcia transakcji
13:15–14:15	Budowanie marki osobistej i networking
14:15–14:45	<b>Przerwa 30 min (lunch)</b>
14:45–15:45	Zarządzanie stresem, motywacja i planowanie dnia pracy
15:45–16:45	Tworzenie indywidualnego planu rozwoju
16:45–17:00	<b>Przerwa 15 min</b>
17:00–18:00	Podsumowanie całego szkolenia
18:00–20:00	Walidacja

### Warunki organizacyjne:

- Szkolenie będzie miało charakter warsztatowy, łącząc teorię z praktyką w celu skutecznego przyswojenia wiedzy i umiejętności.
- W ramach szkolenia przewidziano ćwiczenia grupowe.
- Sala szkoleniowa wyposażona w materiały dydaktyczne oraz narzędzia multimedialne wspomagające proces nauki.
- Organizator zapewni komplet materiałów szkoleniowych.
- Maksymalna liczba osób w grupie: 20.
- Czas trwania zajęć teoretycznych: około 10 h zegarowych - w zależności od umiejętności grupowych, reszta zajęć to praktyka - która będzie trwała około 25 h zegarowych, podczas której uczestnik zrealizuje pełen zakres praktyczny usługi rozwojowej.
- W celu potwierdzenia nabytych kompetencji uczestnicy przejdą **walidację w formie testu teoretycznego**, przygotowanego i zweryfikowanego przez walidatora. Na zakończenie szkolenia odbędzie się **test podsumowujący**, obejmujący m.in. praktyczne wykorzystanie narzędzi cyfrowych i nowoczesnych systemów pracy biurowej. Uczestnicy odpowiedzą na pytania sprawdzające **praktyczne umiejętności w zakresie organizacji pracy, efektywnej komunikacji, współpracy w zespole oraz zastosowania technologii i narzędzi cyfrowych do optymalizacji procesów**.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 5</b> Fundamenty sprzedaży i rynek hotelarski	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	07-05-2026	10:00	20:00	10:00
<b>2 z 5</b> Zaawansowane techniki sprzedaży i negocjacje	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	08-05-2026	10:00	20:00	10:00
<b>3 z 5</b> Zarządzanie klientem i sprzedaż wielokanałowa	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	09-05-2026	10:00	20:00	10:00
<b>4 z 5</b> Symulacje sprzedaży i rozwój osobisty	BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI	10-05-2026	10:00	18:00	08:00
<b>5 z 5</b> Walidacja	-	10-05-2026	18:00	20:00	02:00

## Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	9 840,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	246,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 4



1 z 4

## SEBASTIAN FIGAT

Sebastian to doświadczony manager gastronomii, specjalizujący się w optymalizacji procesów, sprzedaży eventowej oraz wdrażaniu nowoczesnych technologii, w tym sztucznej inteligencji, w branży HoReCa. Swoją karierę rozpoczął jako kelner, przechodząc przez kolejne szczeble aż do roli managera zarządzającego w prestiżowych lokalach, takich jak Baila Show & Dining, Browar Warszawski czy Blue Cactus. Dzięki doświadczeniu w sprzedaży eventów osiągnął rekordowe wyniki, generując przychody na poziomie ponad 6 mln zł rocznie. Sebastian ukończył certyfikowany kurs Business Programme AI w Ecadeo Jakuba Roskosza, co pozwoliło mu skutecznie wdrażać rozwiązania AI zwiększające rentowność restauracji. Ukończył Akademię Teatralną im. Aleksandra Zelwerowicza w Warszawie na kierunku aktorstwo dramatyczne. Posiada także certyfikaty Managera Gastronomii HorArt HoReCa Academy Poland, kurs mediacji PARP oraz wystąpień publicznych. Specjalizuje się w zwiększaniu obrotu firm i podnoszeniu efektywności operacyjnej poprzez optymalizację procesów. Swoją wiedzę przekłada również na szkolenia w innych branżach, pokazując uniwersalność sztucznej inteligencji oraz swoich umiejętności mediacyjnych i sprzedażowych. Jego podejście łączy strategiczne zarządzanie, skuteczną sprzedaż i innowacyjne technologie, czyniąc go jednym z najbardziej wszechstronnych ekspertów w optymalizacji biznesu.



2 z 4

## ADAM PECYNA

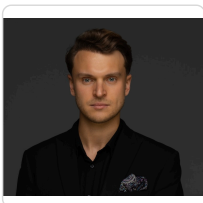
Wieloletni ekspert w dziedzinie sprzedaży i zarządzania. Specjalizuję się w budowie systemów sprzedażowych, zarządzaniu kadrą oraz szkoleniach, które pomagają firmom w branży HORECA podnosić sprzedaż i poprawiać efektywność zespołów. Z pasją i zaangażowaniem dzielę się swoją wiedzą – przeszkoliłem już ponad 2000 osób! W mojej pracy wykorzystuję innowacyjne narzędzia do analizy potencjału zespołów i tworzenia strategii, które zwiększają zyski i usprawniają procesy operacyjne. Jeśli chcesz zoptymalizować sprzedaż i wzmocnić swój zespół – jestem tutaj, by Ci pomóc! Swoje doświadczenie zdobywałem przez lata pracy w dużych korporacjach przeprowadzając setki szkoleń i prowadząc wiele zespołów.



3 z 4

## Karolina Kulibska-Janusz

Prawnik, Manager HR i Kierownik administracji z wieloletnim doświadczeniem operacyjnym. Na co dzień współpracuję z agencjami pracy tymczasowej, nadzorując procesy legalizacji zatrudnienia cudzoziemców i dbając o ich zgodność z przepisami oraz realiami biznesu. Pracuję na styku prawa i praktyki – współtworzę i koordynuję pracę zespołów legalizacyjnych, dbając o to, by procesy były skuteczne, zgodne z prawem i dopasowane do realiów operacyjnych. Analizuję i projektuję rozwiązania prawne w obszarze pracy tymczasowej i outsourcingu, przygotowuję umowy, procedury i standardy, które pozwalają firmom bezpiecznie i efektywnie działać w dynamicznych środowiskach. Doświadczenie zdobywałam w branżach HoReCa, produkcji i usługach utrzymania czystości, dlatego w swoich działaniach i szkoleniach stawiam na konkret, realne case'y i rozwiązania, które faktycznie działają.



4 z 4

## BARTŁOMIEJ MIERZEJEWSKI

Trener z ponad 13-letnim doświadczeniem w branży hotelarskiej i gastronomicznej, zdobywanym na stanowiskach operacyjnych i dyrektorskich. Pracował w restauracjach oraz hotelach – od konceptów casualowych po obiekty premium – odpowiadając za organizację pracy zespołów, standardy obsługi, sprzedaż, kontrolę jakości oraz wyniki finansowe jednostek.

Pełnił funkcję Dyrektora Operacyjnego w firmie outsourcingowej sektora HoReCa, zarządzając zespołem ok. 450 pracowników. Skalał organizację od etapu początkowego, osiągając wzrost

obrotów rok do roku na poziomie min. 200%. Odpowiadał za budowę struktur zarządzania, optymalizację procesów, planowanie kosztów oraz kontrolę rentowności.

Od kilku lat prowadzi szkolenia dla pracowników liniowych i kadry menedżerskiej HoReCa, współpracując z hotelami i restauracjami segmentu miejskiego, butikowego i premium. Specjalizuje się w komunikacji zespołowej, sprzedaży, obsłudze gościa, zarządzaniu zespołem oraz rozwoju kompetencji menedżerskich, łącząc praktykę operacyjną z coachingiem i mentoringiem.

Posiada doświadczenie w szkoleniach z psychologii sprzedaży, komunikacji dwukierunkowej, motywowania pracowników i wystąpień publicznych. Ukończył kurs z zakresu motywowania zespołów i budowania zaangażowania.

Współpracuje z uczelniami i instytucjami edukacyjnymi, m.in. SGGW oraz Zespołem Szkół Hotelarskich w Piasecznie. Szkolenia prowadzi w oparciu o case studies, checklisty operacyjne oraz narzędzia kontroli jakości i sprzedaży.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzymuje dedykowane materiały szkoleniowe (komplet dokumentów szkoleniowych w wersji pdf)

## Adres

ul. Podwale 83  
50-414 Wrocław  
woj. dolnośląskie

Sala konferencyjna w hotelu.

## Kontakt



**JACEK JASKÓLSKI**

**E-mail** [jacek@houseofimpact.co](mailto:jacek@houseofimpact.co)

**Telefon** (+48) 698 691 309