



SZKOLENIE MANAGER HOTELU

Numer usługi 2026/04/24/170161/3511809

2 931,00 PLN brutto

2 382,93 PLN netto

122,13 PLN brutto/h

99,29 PLN netto/h

187,50 PLN cena rynkowa ⓘ

Akademia

Gastronomii EDYTA

OKROJ-

WIERZBICKA

★★★★★ 4,9 / 5

12 ocen

📍 Sopot

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 24:00 h

📅 23.11.2026 do 25.11.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Turystyka i hotelarstwo

Grupa docelowa usługi

Szkolenie kierowane jest do obecnych i przyszłych managerów hoteli, kierowników działów oraz osób aspirujących do objęcia stanowisk kierowniczych w branży hotelarskiej. Zapraszamy również wszystkich zainteresowanych rozwojem kompetencji z zakresu zarządzania obiektem hotelowym i zespołem pracowników.

Usługa adresowana jest również do uczestników projektu "Kierunek - Rozwój". Uczestnicy projektu "Kierunek - Rozwój" z województwa kujawsko-pomorskiego, zgłoszeni przez Wojewódzki Urząd Pracy w Toruniu mogą skorzystać z usługi bezpłatnie w ramach bonów elektronicznych

Dodatkowo Osoby mieszkające lub pracujące na terenie województwa pomorskiego (m.in. Gdańsk, Gdynia, Sopot, powiaty: gdański, kartuski, pucki, nowodworski, wejherowski) mogą skorzystać z dofinansowania w ramach projektu WEKTOR realizowanego przez Agencję Rozwoju Pomorza. Udział w szkoleniu może być współfinansowany nawet do 95%. Wymagana jest wcześniejsza rejestracja w projekcie i uzyskanie bonu rozwojowego.

Minimalna liczba uczestników

8

Maksymalna liczba uczestników

23

Data zakończenia rekrutacji

16-11-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

24

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego zarządzania obiektem hotelowym poprzez rozwój kompetencji menedżerskich, organizacyjnych i sprzedażowych, w tym planowania budżetu, zarządzania zespołem, standaryzacji pracy działów oraz optymalizacji kosztów i przychodów hotelu. Uczestnik będzie gotowy do wdrażania skutecznych działań operacyjnych i marketingowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje strukturę organizacyjną hotelu oraz zasady zarządzania personelem.	rozdziela podstawowe funkcje menedżera hotelu,	Test teoretyczny
	identyfikuje zależności między działami w strukturze hotelu,	Test teoretyczny
	charakteryzuje zasady delegowania zadań,	Test teoretyczny
	uzasadnia znaczenie codziennych i okresowych odpraw,	Test teoretyczny
	wskazuje etapy budowania autorytetu w zespole.	Test teoretyczny
Planuje działania operacyjne w hotelu z uwzględnieniem efektywności pracy zespołu.	wskazuje cele i zadania poszczególnych działów,	Test teoretyczny
	organizuje strukturę komunikacji międzydziałowej,	Test teoretyczny
	określa metody standaryzacji pracy w hotelu,	Test teoretyczny
	dobiera narzędzia motywacyjne do potrzeb zespołu,	Test teoretyczny
	ocenia wpływ pracy zespołu na wizerunek marki.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Analizuje rentowność działalności hotelowej i projektuje podstawowy budżet operacyjny.</p>	definiuje koszty operacyjne i personelu,	Test teoretyczny
	wylicza próg rentowności (break-even point),	Test teoretyczny
	analizuje strukturę przychodów hotelu,	Test teoretyczny
	planuje podstawowy budżet hotelowy,	Test teoretyczny
	ocenia opłacalność wybranych działań operacyjnych.	Test teoretyczny
	rozdziela rodzaje ofert handlowych,	Test teoretyczny
	charakteryzuje metody cross-sellingu i up-sellingu,	Test teoretyczny
	<p>Organizuje działania sprzedażowe i marketingowe w hotelu.</p>	projektuje pakiety pobytowe z kalkulacją kosztową,
ocenia rolę recepcji w procesie sprzedaży,		Test teoretyczny
wskazuje formy wyróżnienia oferty hotelowej na tle konkurencji.		Test teoretyczny
<p>Stosuje procedury obsługi Gościa oraz rozwiązywania reklamacji w hotelu.</p>		opisuje etapy meldowania i wymeldowania Gościa,
	klasyfikuje rodzaje reklamacji i dopasowuje procedury ich rozwiązywania,	Test teoretyczny
	ocenia rolę standardów housekeepingu w doświadczeniu Gościa,	Test teoretyczny
	wskazuje elementy profesjonalnej postawy recepcjonisty,	Test teoretyczny
definiuje znaczenie relacji z Gośćmi dla skuteczności 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

SZKOLENIE MANAGER HOTELU

GRUPA DOCELOWA: szkolenie kierowane jest do obecnych i przyszłych managerów hoteli, kierowników działów oraz osób aspirujących do objęcia stanowisk kierowniczych w branży hotelarskiej. Zapraszamy również wszystkich zainteresowanych rozwojem kompetencji z zakresu zarządzania obiektem hotelowym i zespołem pracowników.

WARUNKI ORGANIZACYJNE: szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnej, w sali szkoleniowej wyposażonej w miejsca siedzące (krzesło i stolik) dla każdego uczestnika. Każdy uczestnik otrzymuje komplet materiałów szkoleniowych w formie drukowanej. Maksymalna liczba uczestników: 23 osoby. Zajęcia odbywają się w jednej grupie, bez podziału na podgrupy.

TRYB REALIZACJI I CZAS TRWANIA: szkolenia prowadzone jest w trybie godzin zegarowych (60 minut). Łączny czas trwania: **24 godziny** (3 dni po 8 godzin). Podział godzin: **24 godziny teoretyczne** (szkolenie ma formę wykładów z elementami dyskusji, analizy przypadków i ćwiczeń koncepcyjnych). Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

Dzień I / 09:00 - 17:00 / 8h

- Manager hotelu – rola i opis stanowiska – podstawowe funkcje zarządzania hotelem
- Audyt zarządzania i organizacji pracy.
- Układamy hotel od nowa – hierarchia i schemat organizacji.
- Mapa komunikacji międzydziałowej i odpowiedzialności w zespole.
- Cele i zadania poszczególnych działów.
- Zarządzanie pokoleniami X, Y, Z – różnice pokoleniowe a styl pracy.
- Odprawy dzienne, tygodniowe, miesięczne i kwartalne.
- Standaryzacja pracy poszczególnych działów.
- Budowanie świadomości pracowników a wizerunek marki.
- „Pracownicy zatrudniają się w firmie, a odchodzą od managerów” – czyli sztuka budowania autorytetu w zespole.
- 4 etapy prawidłowej komunikacji w zespole jako element budowania autorytetu.
- Jak delegować zadania, by zbudować zaangażowanie i poczucie odpowiedzialności.
- Motywowanie pracowników – Case Study.

Dzień II / 09:00 - 17:00 / 8h

- Badanie poziomu konkurencyjności rynkowej.
- Tworzenie planu działania w oparciu o odpowiednie grupy docelowe.
- Drzewo przychodów obiektu hotelowego.
- Zarządzanie sprzedażą wpływające na zysk firmy.
- Rodzaje niezbędnych ofert handlowych w obiekcie.
- Kalkulacja kosztów personelu.
- Określenie kosztów operacyjnych.

- Kontrola kosztów – motywowanie do oszczędności.
- Analiza kosztów i ocena rentowności obiektu.
- Break-even point, czyli ile musisz zarobić, aby pokryć koszty.
- Dywersyfikacja przychodu obiektu a zasada Pareto 80/20.
- Tworzenie budżetu hotelowego.
- Rozliczenie miesięczne w hotelu: podział na koszty personelu, operacyjne i surowca.
- Food Cost i Beverage Cost.
- Platformy pośredniczące w sprzedaży – plusy i minusy.

Dzień III / 09:00 - 17:00 / 8h

- Formy wyróżnienia się na rynku hotelarskim.
- Kryteria, zastosowanie i rola segmentacji Gości.
- Samodzielny audyt Twojego obiektu – warsztaty.
- Wizytówka hotelu – profesjonalny recepcjonista.
- Sprzedaż pakietowa, cross-selling i up-selling.
- Ujednolicenie meldowania i wymeldowania Gości.
- Budowanie relacji jako najskuteczniejsze narzędzie sprzedaży.
- Reklamacje i procedura ich rozwiązywania.
- Rola housekeepingu w budowaniu jakości.
- Standaryzacja pracy housekeepingu i jego rola w wewnętrznej komunikacji.
- Spa i rekreacja w hotelu.
- Planowanie kalendarza wydarzeń, promocji i pakietów specjalnych.
- Ankieta oczekiwań jako narzędzie budowania wizerunku.
- Prawidłowa kalkulacja ofert handlowych – tworzenie pakietów.
- Wewnętrzny test wiedzy.

WALIDACJA EFEKTÓW UCZENIA SIĘ:

- Metoda walidacji: test teoretyczny przeprowadzony po ukończeniu szkolenia.
- Forma: test pisemny zawierający pytania zamknięte i otwarte, obejmujące wszystkie efekty uczenia się określone w karcie usługi.
- Organizacja: test odbywa się w sali szkoleniowej, w której przeprowadzone było szkolenia; czas trwania 30 minut; praca samodzielna, bez pomocy materiałów.

Z przyczyn niezależnych od Wykonawcy (np. losowych) harmonogram szkolenia może zostać nieznacznie zmieniony. Wszystkie informacje dostępne w jednostce szkolącej zostaną przekazane Operatorowi.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

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

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	2 931,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 382,93 PLN
Koszt osobogodziny brutto	122,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	99,29 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Sandra Sass

Specjalizacja: Hotelarstwo

Prowadzi szkolenia: Manager Hotelu, Zarządzanie Kosztami Hotelu.

Osoba prowadząca zajęcia spełnia warunek: doświadczenie zawodowe i kwalifikacje w zakresie powierzonych zadań zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w BUR.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają komplet materiałów w formie drukowanej, opracowanych przez ekspertów i trenerów Akademii Gastronomii. Materiały zawierają treści wykładowe, ćwiczenia i szablony do pracy własnej. Materiały są dostosowane do realiów branży gastronomicznej i umożliwiają samodzielne wdrażanie wiedzy po zakończeniu szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie jest otwarte - mogą zapisać się wszyscy zainteresowani.

Szkolenie będzie realizowane po zgłoszeniu się minimum 8 osób, maksymalna liczba uczestników to 23. Obowiązuje kolejność zgłoszeń.

Informacje dodatkowe

Cena usługi podana jest w wartości netto. Do ceny doliczany jest podatek VAT 23%.

W przypadku finansowania usługi w co najmniej 70% ze środków publicznych, usługa korzysta ze zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. b ustawy o VAT.

Adres

ul. Emilii Plater 7/9/11
81-777 Sopot
woj. pomorskie

Szkolenie odbędzie się w Hotelu Eureka w Sopocie przy ul. Emilii Plater 7/9/11. Zajęcia odbywają się w komfortowej, nowocześnie urządzonej sali szkoleniowej, przystosowanej do prowadzenia szkoleń stacjonarnych. Miejsce zapewnia odpowiednie warunki do pracy i nauki, z pełnym zapleczem sanitarnym i socjalnym. Obiekt znajduje się w dogodnej lokalizacji z łatwym dostępem komunikacją miejską.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Kurt

E-mail biuro@agastromii.pl

Telefon (+48) 571 515 558