



## Unico Biznes: Sprzedaż hotelowa i MICE – szkolenie z planowania i zwiększania sprzedaży w obiekcie hotelowym.

Numer usługi 2026/06/06/160223/3610371

3 813,00 PLN brutto  
 3 100,00 PLN netto  
 238,31 PLN brutto/h  
 193,75 PLN netto/h  
 225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

450 ocen

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 06.07.2026 do 07.07.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie skierowane jest do pracowników działów sprzedaży hotelowej posiadających podstawowe doświadczenie w obsłudze klientów biznesowych, ofertowaniu oraz planowaniu działań sprzedażowych w obiekcie hotelowym.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	6
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	05-07-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego planowania i prowadzenia działań sprzedażowych w obiekcie hotelowym, z uwzględnieniem analizy biznesowej, standardów obsługi klienta, negocjacji, działań MICE, budżetowania, forecastów oraz smart pricingu. Szkolenie prowadzi do efektywnego doboru kanałów sprzedaży i optymalizacji działań sprzedażowych pod kątem rentowności.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje działania sprzedażowe obiektu hotelowego	wskazuje kluczowe obszary analizy sprzedaży hotelowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozdziela podstawowe wskaźniki skuteczności działań sprzedażowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje czynniki wpływające na rentowność działań sprzedażowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje elementy strategii sprzedażowej dla obiektu hotelowego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Charakteryzuje strategie zwiększania sprzedaży hotelowej	rozdziela działania wspierające skalowanie sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa znaczenie przewagi konkurencyjnej w sprzedaży hotelowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera standardy obsługi klienta i techniki sprzedaży do procesu hotelowego	wskazuje zasady obsługi klienta wspierające lojalność i powtarzalność sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozdziela techniki sprzedaży i negocjacji stosowane w relacjach biznesowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje działania wspierające sprzedaż usług bankietowych i MICE	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Interpretuje założenia budżetów, forecastów i smart pricingu w sprzedaży hotelowej	wskazuje elementy budżetu sprzedażowego obiektu hotelowego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozdziela podstawowe założenia forecastu sprzedażowego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa znaczenie smart pricingu i kanałów sprzedaży dla rentowności obiektu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

## 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

Usługa szkoleniowa obejmuje kompleksowe przygotowanie pracowników działów sprzedaży hotelowej do planowania, analizowania i prowadzenia działań sprzedażowych w obiekcie hotelowym. Program łączy zagadnienia dotyczące analizy sprzedaży, strategii skalowania biznesu, projektowania standardów obsługi klienta, technik sprzedaży i negocjacji, działań MICE, optymalizacji budżetów i forecastów sprzedażowych, smart pricingu oraz kanałów sprzedaży.

Szkolenie ma charakter warsztatowy. Część teoretyczna porządkuje najważniejsze pojęcia, zasady i procesy związane ze sprzedażą hotelową, natomiast część praktyczna obejmuje analizę przykładów, pracę na sytuacjach sprzedażowych, dobór działań do segmentów klientów oraz opracowanie założeń planu sprzedażowego.

### **Dzień 1: Analiza sprzedaży, strategia i standardy obsługi klienta**

#### **Moduł 1 – Analiza sprzedaży i rynku hotelowego (teoria)**

- specyfika sprzedaży hotelowej i kluczowe obszary odpowiedzialności działu sprzedaży
- analiza aktualnych działań biznesowych i sprzedażowych obiektu
- identyfikacja grup klientów i segmentów sprzedażowych
- podstawowe wskaźniki skuteczności sprzedaży hotelowej
- czynniki wpływające na rentowność działań sprzedażowych

#### **Moduł 2 – Strategie sprzedaży i skalowanie biznesu hotelowego (praktyka)**

- analiza przykładowej sytuacji sprzedażowej obiektu hotelowego
- opracowanie założeń strategii zwiększania sprzedaży
- dobór działań wspierających skalowanie sprzedaży
- określenie priorytetów sprzedażowych dla wybranych segmentów klientów
- praca nad elementami przewagi konkurencyjnej obiektu hotelowego

#### **Moduł 3 – Standardy obsługi klienta i relacje biznesowe (praktyka)**

- projektowanie standardów obsługi klienta wspierających sprzedaż i lojalność
- analiza punktów kontaktu z klientem w procesie sprzedażowym
- ćwiczenia w zakresie budowania relacji biznesowych
- dobór komunikacji do typu klienta i etapu rozmowy sprzedażowej
- opracowanie przykładów standardów obsługi dla działu sprzedaży hotelowej

### **Dzień 2: Negocjacje, MICE, budżety, forecasty i kanały sprzedaży**

#### **Moduł 4 – Techniki sprzedaży, negocjacje i MICE (teoria)**

- nowe techniki sprzedaży w usługach hotelowych
- etapy rozmowy sprzedażowej i negocjacyjnej
- zasady przygotowania do negocjacji z klientem biznesowym
- specyfika sprzedaży bankietowej i konferencyjnej
- planowanie działań sprzedażowych i bankietowych w obszarze MICE

## **Moduł 5 – Budżety, forecasty i smart pricing (praktyka)**

- analiza przykładowego budżetu sprzedażowego
- interpretacja danych do forecastu sprzedażowego
- dobór działań sprzedażowych do założeń budżetowych
- ćwiczenia z optymalizacji działań sprzedażowych pod kątem rentowności
- zastosowanie założeń smart pricingu w przykładowych sytuacjach sprzedażowych

## **Moduł 6 – Kanały sprzedaży i plan działań sprzedażowych (praktyka)**

- analiza kanałów sprzedaży wykorzystywanych w obiekcie hotelowym
- dobór kanałów sprzedaży do segmentu klienta i typu usługi
- opracowanie zarysu planu działań sprzedażowych
- podsumowanie kluczowych założeń strategii sprzedażowej
- przygotowanie do walidacji efektów uczenia się

### **Walidacja efektów uczenia się**

- test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

### **Opis procesu walidacji efektów uczenia się**

Walidacja efektów uczenia się przeprowadzana jest po zakończeniu realizacji wszystkich modułów dydaktycznych szkolenia, w ostatnim dniu usługi, zgodnie z harmonogramem.

Proces walidacji obejmuje weryfikację osiągnięcia efektów uczenia się określonych w Karcie Usługi, odnoszących się do analizy działań sprzedażowych obiektu hotelowego, strategii zwiększania sprzedaży, standardów obsługi klienta, technik sprzedaży i negocjacji, MICE, budżetów, forecastów, smart pricingu oraz kanałów sprzedaży.

Walidacja realizowana jest w odniesieniu do zdefiniowanych efektów uczenia się oraz przypisanych do nich kryteriów weryfikacji, przy zastosowaniu następującej metody walidacji:

- Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie, służący weryfikacji wiedzy i rozumienia zagadnień objętych programem szkolenia w oparciu o zestaw pytań sprawdzających. Test walidacyjny obejmuje 20 pytań, a warunkiem zaliczenia jest uzyskanie minimum 70% poprawnych odpowiedzi.

Warunkiem przystąpienia do walidacji jest spełnienie wymogów formalnych udziału w szkoleniu, w szczególności uzyskanie obecności na poziomie wymaganym przez organizatora oraz zaangażowanie Uczestnika w realizację części teoretycznej i praktycznej szkolenia.

Pozytywny wynik walidacji potwierdzany jest zaświadczeniem ukończenia szkolenia oraz certyfikatem, zawierającym informację o uzyskaniu kompetencji oraz potwierdzenie przeprowadzenia walidacji efektów uczenia się w oparciu o zdefiniowane kryteria weryfikacji.

---

- Szkolenie prowadzone jest w sposób grupowy
- Szkolenie prowadzone jest w grupach od 2 do 6 osób.
- Minimalna ilość uczestników potrzebna do realizacji usługi: 2 osoby
- Warunkiem uznania usługi za ukończoną i uprawniającą do dofinansowania jest minimum 80% frekwencji uczestnika w zajęciach oraz uzyskanie pozytywnego wyniku z walidacji.
- Usługa realizowana jest w 16 godzinach zegarowych.
- Zajęcia praktyczne: 8 godzin 15 minut zegarowych / zajęcia teoretyczne: 5 godzin zegarowych.
- Przerwy są zaplanowane pomiędzy modułami usługi rozwojowej i wliczają się do łącznego czasu jej trwania.
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: eksport raportu logowań aplikacji Zoom.
- Usługa odbywa się zdalnie w czasie rzeczywistym zgodnie ze Standardem Usług Zdalnego Uczenia się (SUZ).

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 11</b> Dzień 1. Moduł 1. Analiza sprzedaży i rynku hotelowego (teoria)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Agnieszka Slipczuk	06-07-2026	08:00	10:30	02:30
<b>2 z 11</b> -	Przerwa	-	06-07-2026	10:30	11:00	00:30
<b>3 z 11</b> Dzień 1. Moduł 2. Strategie sprzedaży i skalowanie biznesu hotelowego (praktyka)   Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Agnieszka Slipczuk	06-07-2026	11:00	13:30	02:30
<b>4 z 11</b> -	Przerwa	-	06-07-2026	13:30	14:00	00:30
<b>5 z 11</b> Dzień 1. Moduł 3. Standardy obsługi klienta i relacje biznesowe (praktyka)   Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Agnieszka Slipczuk	06-07-2026	14:00	16:00	02:00
<b>6 z 11</b> Dzień 2. Moduł 4. Techniki sprzedaży, negocjacje i MICE (teoria)   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Agnieszka Slipczuk	07-07-2026	08:00	10:30	02:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 11 -	Przerwa	-	07-07-2026	10:30	11:00	00:30
8 z 11 Dzień 2. Moduł 5. Budżety, forecasty i smart pricing (praktyka)  Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Agnieszka Slipczuk	07-07-2026	11:00	13:30	02:30
9 z 11 -	Przerwa	-	07-07-2026	13:30	14:00	00:30
10 z 11 Dzień 2. Moduł 6. Kanały sprzedaży i plan działań sprzedażowych (praktyka)  Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Agnieszka Slipczuk	07-07-2026	14:00	15:15	01:15
11 z 11 -	Walidacja	Agnieszka Slipczuk	07-07-2026	15:15	16:00	00:45

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:15
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

# Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 813,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	238,31 PLN
Koszt osobogodziny netto	193,75 PLN

## Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Agnieszka Slipczuk

Ekspertka ds. strategii sprzedaży, komunikacji i rozwoju zespołów.

Od września 2025 roku prowadzi własną firmę doradczą, specjalizującą się w strategiach sprzedażowych, audytach oraz rozwoju zespołów handlowych. Łączy piętnastoletnie doświadczenie w branży sprzedaży korporacyjnej z ponad dwudziestoletnim doświadczeniem w pracy z klientami z branży hotelarskiej (Marriott International, Radisson, Puro) oraz wiedzę z zakresu kulturoznawstwa i nauk społecznych, tworząc skuteczne rozwiązania oparte na zrozumieniu ludzi i procesów.

Projektuje strategie zwiększające sprzedaż i skalujące biznes, standardy obsługi klienta budujące lojalność oraz prowadzi szkolenia z technik sprzedaży, negocjacji i relacji biznesowych, rozwoju w oparciu o Customer Experience, a także z optymalizacji budżetów i forecastów sprzedażowych.

Znana jest z doskonałego stylu komunikacji opartego na empatii, autentyczności i perswazji, a także z umiejętnego wykorzystywania nowoczesnych narzędzi sprzedażowych i analitycznych w pracy z zespołami oraz partnerami biznesowymi.

Jako lider i ekspert w dziedzinie sprzedaży, inspirowanie do poszukiwania innowacji, rozwijania kompetencji komunikacyjnych i tworzenia długofalowych, wartościowych relacji w środowisku biznesowym.

W ciągu ostatnich 5 lat zdobyła certyfikaty potwierdzające ukończenie kursu Social Media Manager (kod zawodu 243110) oraz Szkoły Wirtualnej Asysty (kod zawodu 411090).

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują komplet materiałów szkoleniowych w formie drukowanej i/lub elektronicznej, zawierających omówienie realizowanych modułów, najważniejsze zagadnienia merytoryczne oraz treści pomocnicze wspierające proces uczenia się i praktyczne wykorzystanie wiedzy po zakończeniu szkolenia.

Na wniosek uczestnika materiały dydaktyczne mogą zostać dostosowane do indywidualnych potrzeb osób ze szczególnymi potrzebami, w zakresie możliwym do realizacji przez Dostawcę Usługi.

### Warunki uczestnictwa

Podany termin szkolenia ma charakter orientacyjny. Po zapisie termin zostanie uzgodniony, aby jak najlepiej dopasować się do potrzeb uczestnika.

Jeżeli złożyłeś wniosek u Operatora, ale nie zapisałeś się na usługę, skontaktuj się z nami w celu rezerwacji. Bez wstępnej informacji nie dajemy gwarancji miejsca na usłudze.

### Informacje dodatkowe

Szkolenie może być prowadzone również w opcji stacjonarnej i może być dostosowane do konkretnej branży lub typu działalności (np. beauty, edukacja, turystyka, consulting).

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, jeśli dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. Przy niższym poziomie dofinansowania do ceny netto doliczany jest VAT 23%.

Zwolnienie stosowane jest na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r.

## Warunki techniczne

### Platforma / rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa

- Platforma Zoom (<https://zoom.us/>)

### Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji

- Komputer, laptop lub tablet z dostępem do internetu.
- Procesor: Minimalnie jednordzeniowy 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (np. Intel i3/i5/i7 lub AMD ekwiwalent).
- Pamięć RAM: Minimalnie 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej.

### Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować uczestnik

- Minimalna prędkość łącza: 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p.

### Niezbędne oprogramowanie umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów

- System operacyjny: Windows 7 lub nowszy, macOS 10.10 lub nowszy, Linux, iOS, Android.
- Zainstalowana aktualna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.
- Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania, ale dostęp do aplikacji Zoom może poprawić jakość połączenia.

### Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online

- Link jest ważny do momentu zakończenia spotkania lub webinaru.

### Zalecane parametry łącza internetowego

- Łącze internetowe o minimalnej przepustowości 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Dla grupowych połączeń wideo zalecane 1,0 Mb/s dla wideo wysokiej jakości i do 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Udostępnianie ekranu bez miniaturki wideo wymaga 50–75 kb/s, z miniaturką 50–150 kb/s. Audio VoIP: 60–80 kb/s, Zoom Phone: 60–100 kb/s.

## Kontakt



**RAFAŁ LISSER**

**E-mail** [kontakt@unico.org.pl](mailto:kontakt@unico.org.pl)

**Telefon** (+48) 724 787 771