



UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

497 ocen

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

Numer usługi 2026/07/16/160223/3693913

- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 💻 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 14.09.2026 do 15.09.2026

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 ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do pracowników działów sprzedaży hotelowej posiadających podstawowe doświadczenie w obsłudze klientów biznesowych, ofertowaniu oraz planowaniu działań sprzedażowych w obiekcie hotelowym.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	13-09-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
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

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
1 z 11 Dzień 1. Moduł 1. Analiza sprzedaży i rynku hotelowego (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Agnieszka Slipczuk	14-09-2026	08:00	10:30	02:30
2 z 11 -	Przerwa	-	14-09-2026	10:30	11:00	00:30
3 z 11 Dzień 1. Moduł 2. Strategie sprzedaży i skalowanie biznesu hotelowego (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Agnieszka Slipczuk	14-09-2026	11:00	13:30	02:30
4 z 11 -	Przerwa	-	14-09-2026	13:30	14:00	00:30
5 z 11 Dzień 1. Moduł 3. Standardy obsługi klienta i relacje biznesowe (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Agnieszka Slipczuk	14-09-2026	14:00	16:00	02:00
6 z 11 Dzień 2. Moduł 4. Techniki sprzedaży, negocjacje i MICE (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Agnieszka Slipczuk	15-09-2026	08:00	10:30	02:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 11 -	Przerwa	-	15-09-2026	10:30	11:00	00:30
8 z 11 Dzień 2. Moduł 5. Budżety, forecasty i smart pricing (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzieleni e ekranu	Zajęcia	Agnieszka Slipczuk	15-09-2026	11:00	13:30	02:30
9 z 11 -	Przerwa	-	15-09-2026	13:30	14:00	00:30
10 z 11 Dzień 2. Moduł 6. Kanały sprzedaży i plan działań sprzedażowyc h (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzieleni e ekranu	Zajęcia	Agnieszka Slipczuk	15-09-2026	14:00	15:15	01:15
11 z 11 -	Walidacja	Agnieszka Slipczuk	15-09-2026	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, jeżeli 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, inspirowa 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

Telefon (+48) 724 787 771