



Wyższa Szkoła  
Turystyki i Ekologii  
w Suchej  
Beskidzkiej

★★★★★ 4,8 / 5

204 oceny

## Revenue management i nowoczesna sprzedaż w hotelarstwie - szkolenie.

Numer usługi 2026/08/21/18793/3758914

- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 22.10.2026 do 27.10.2026

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

250,00 PLN brutto/h

250,00 PLN netto/h

187,50 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

|                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                       | Inne / Turystyka i hotelarstwo                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | <p>Szkolenie jest przeznaczone dla właścicieli i kadry zarządzającej obiektów hotelarskich oraz osób zajmujących się revenue management, sprzedażą, marketingiem, dystrybucją, rezerwacjami, recepcją lub rozwojem oferty.</p> <p>Może z niego skorzystać także osoba przygotowująca się do pracy związanej z zarządzaniem przychodami. Wystarczy podstawowa znajomość funkcjonowania hotelu i sprzedaży usług noclegowych.</p> <p>Szkolenie przeznaczone jest również dla uczestników projektu Małopolski Pociąg do Kariery - sezon 1 oraz innych projektów dofinansowań.</p> |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 4                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 12                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 15-10-2026                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | zdalna w czasie rzeczywistym                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t. j. Dz. U. z 2024 r. poz. 1571, z późn. zm.)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Zakres uprawnień</b>                | Inne formy kształcenia, w tym kursy doszkalające i szkolenia                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

# Cel

## Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do analizy wyników i popytu w hotelu oraz podejmowania decyzji dotyczących cen, dostępności, kanałów dystrybucji i działań sprzedażowych.

Po szkoleniu uczestnik interpretuje OCC, ADR i RevPAR, analizuje tempo napływu rezerwacji (booking pace), segmenty popytu i strukturę kanałów sprzedaży (channel mix), a na tej podstawie przygotowuje decyzje cenowe i plan działań handlowych.

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

| Efekty uczenia się                                                              | Kryteria weryfikacji                                                                                                                 | Metoda walidacji                    |
|---------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Analizuje wyniki hotelu i interpretuje podstawowe wskaźniki revenue management. | Oblicza lub interpretuje OCC, ADR i RevPAR                                                                                           | Analiza dowodów i deklaracji        |
|                                                                                 | porównuje wynik z planem lub okresem odniesienia; formułuje wnioski.                                                                 | Analiza dowodów i deklaracji        |
| Analizuje popyt i przygotowuje założenia krótkoterminowej prognozy.             | Analizuje tempo napływu rezerwacji (booking pace), wyprzedzenie rezerwacji (lead time), sezonowość i wydarzenia, uzasadnia prognozę. | Analiza dowodów i deklaracji        |
| Projektuje decyzje cenowe i dotyczące dostępności.                              | Dobiera kierunek zmiany ceny i warunki sprzedaży do popytu, segmentu i pozycji konkurencyjnej.                                       | Analiza dowodów i deklaracji        |
| Ocenia kanały dystrybucji i dobiera strukturę sprzedaży.                        | Porównuje kanały pod względem wolumenu, kosztu i wartości rezerwacji                                                                 | Analiza dowodów i deklaracji        |
|                                                                                 | proponuje działania wspierające sprzedaż bezpośrednią.                                                                               | Analiza dowodów i deklaracji        |
| Projektuje działania sprzedażowe dla segmentów klientów hotelu.                 | Określa segment, cel, propozycję wartości i sposób dalszego kontaktu oraz dobiera adekwatną dosprzedaż lub usługę uzupełniającą.     | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Opracowuje plan revenue management i sprzedaży.                                 | Łączy dane, ceny, dystrybucję i sprzedaż                                                                                             | Analiza dowodów i deklaracji        |
|                                                                                 | określa priorytety, mierniki i sposób monitorowania.                                                                                 | Analiza dowodów i deklaracji        |

# 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**

Zajęcia mają charakter warsztatowy. Uczestnicy pracują na danych hotelowych, analizują popyt i wyniki, podejmują decyzje cenowe oraz przygotowują plan działań sprzedażowych.

### **Moduł 1. Revenue management w strategii komercyjnej hotelu**

**Czas: 2 h 00 min**

- rola revenue management i współpraca funkcji komercyjnych;
- OCC, ADR i RevPAR oraz ich interpretacja;
- segmentacja popytu i struktura biznesu;
- ćwiczenie: diagnoza sytuacji hotelu.

### **Moduł 2. Popyt, prognozowanie i decyzje cenowe**

**Czas: 2 h 30 min**

- tempo napływu rezerwacji (booking pace) i wyprzedzenie rezerwacji (lead time);
- sezonowość, wydarzenia i konkurencja;
- dynamiczne ceny i dostępność;
- ćwiczenie: decyzje dla scenariuszy popytu.

### **Moduł 3. Dystrybucja i rentowność kanałów sprzedaży**

**Czas: 2 h 00 min**

- kanał bezpośredni, OTA, GDS i inne kanały;
- koszt pozyskania i wartość sprzedaży netto;
- struktura kanałów sprzedaży (channel mix);
- ćwiczenie: korekta struktury kanałów.

### **Moduł 4. Nowoczesna sprzedaż hotelowa**

**Czas: 2 h 30 min**

- segmenty biznesowe, konferencyjno-eventowe (MICE), wypoczynkowe i indywidualne;
- propozycja wartości i priorytyzacja szans;
- kontakt, oferta, dalszy kontakt po ofercie i rozwijanie relacji;

- sprzedaż usług o wyższej wartości i usług dodatkowych (upselling i cross-selling).

## **Moduł 5. Łączne zarządzanie przychodami (total revenue) i wspólna strategia komercyjna**

**Czas: 2 h 00 min**

- łączenie cen, sprzedaży, marketingu i dystrybucji;
- przychody z pokoi i usług dodatkowych;
- promocje i pakiety oceniane przez wartość;
- wspólne wskaźniki i rytm podejmowania decyzji.

## **Moduł 6. Warsztat: plan zwiększania przychodów i sprzedaży**

**Czas: 2 h 30 min**

- analiza przypadku hotelowego;
- priorytety cenowe, dystrybucyjne i sprzedażowe;
- działania dla kluczowych segmentów;
- mierniki i końcowy plan komercyjny.

## **Produkt końcowy uczestnika**

Plan revenue management i sprzedaży obejmujący diagnozę wyników, prognozę, decyzje cenowe, strukturę kanałów, priorytety sprzedażowe i mierniki efektów.

## **8. Organizacja walidacji**

Łączny czas walidacji: 1 godz. 30 min.

Walidację przeprowadza osoba inna niż trener.

## **Ocena planu komercyjnego i danych**

Czas: 30 minut

Walidator ocenia przygotowane materiały według ustalonych kryteriów („spełnia / nie spełnia”) i wskazuje dowód uzasadniający ocenę.

Metoda walidacji: analiza dowodów i deklaracji.

## **Mikro-symulacje decyzji cenowej lub sprzedażowej**

Czas: 60 minut

Uczestnik wykonuje krótkie zadanie lub bierze udział w symulacji. Walidator ocenia sposób działania, podjęte decyzje i rezultat według przygotowanej karty oceny.

Metoda walidacji: obserwacja w warunkach symulowanych.

## **Harmonogram**

Liczba pozycji harmonogramu: 13

| Przedmiot / temat                                                                     | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---------------------------------------------------------------------------------------|----------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 13<br>Revenue management, wskaźniki i diagnoza danych hotelowych                  | Zajęcia        | Prowadzący | 22-10-2026            | 09:00               | 11:00               | 02:00         |
| 2 z 13 -                                                                              | Przerwa        | -          | 22-10-2026            | 11:00               | 11:15               | 00:15         |
| 3 z 13 Popyt, prognozowanie i decyzje cenowe – ćwiczenia scenariuszowe                | Zajęcia        | Prowadzący | 22-10-2026            | 11:15               | 13:00               | 01:45         |
| 4 z 13 Popyt i ceny – dokończenie pracy na forecastach                                | Zajęcia        | Prowadzący | 23-10-2026            | 09:00               | 11:00               | 02:00         |
| 5 z 13 -                                                                              | Przerwa        | -          | 23-10-2026            | 11:00               | 11:15               | 00:15         |
| 6 z 13<br>Dystrybucja, koszt kanałów i struktura sprzedaży                            | Zajęcia        | Prowadzący | 23-10-2026            | 11:15               | 13:00               | 01:45         |
| 7 z 13<br>Nowoczesna sprzedaż hotelowa – propozycja wartości, oferta i dalszy kontakt | Zajęcia        | Prowadzący | 26-10-2026            | 09:00               | 11:00               | 02:00         |
| 8 z 13 -                                                                              | Przerwa        | -          | 26-10-2026            | 11:00               | 11:15               | 00:15         |
| 9 z 13 Łączne zarządzanie przychodami i współpraca revenue management ze sprzedażą    | Zajęcia        | Prowadzący | 26-10-2026            | 11:15               | 13:00               | 01:45         |

| Przedmiot / temat                                                                        | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 10 z 13<br>Warsztat planu zwiększania przychodów i sprzedaży – dopracowanie rekomendacji | Zajęcia        | Prowadzący | 27-10-2026            | 09:00               | 11:15               | 02:15         |
| 11 z 13 -                                                                                | Przerwa        | -          | 27-10-2026            | 11:15               | 11:30               | 00:15         |
| 12 z 13 -                                                                                | Walidacja      | -          | 27-10-2026            | 11:30               | 12:00               | 00:30         |
| 13 z 13 -                                                                                | Walidacja      | -          | 27-10-2026            | 12:00               | 13:00               | 01:00         |

### Podsumowanie

| Rodzaj godzin                        | Liczba godzin |
|--------------------------------------|---------------|
| Suma godzin zegarowych usługi        | 16:00         |
| w tym suma godzin zajęć              | 13:30         |
| w tym suma godzin walidacji          | 01:30         |
| w tym suma przerw                    | 01:00         |
| Suma godzin dydaktycznych bez przerw | 20:00         |

# Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                                                                     | Cena         |
|---------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto                                       | 4 000,00 PLN |
| Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT |              |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto                                        | 4 000,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                                                       | 250,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                                                        | 250,00 PLN   |

## Liczba godzin usługi

| Rodzaj godzin                   | Liczba godzin |
|---------------------------------|---------------|
| Liczba godzin zegarowych usługi | 16:00         |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

**Prowadzący**

Specjalista ds. Revenue Management

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma materiały elektroniczne wykorzystywane podczas zajęć, w tym:

- arkusz danych hotelowych
- ściągę wskaźników OCC/ADR/RevPAR
- szablon prognozy i analizy tempa napływu rezerwacji
- matrycę kanałów sprzedaży
- kartę działań sprzedażowych
- szablon planu komercyjnego

### Warunki uczestnictwa

Uczestnik powinien posiadać podstawową znajomość funkcjonowania obiektu hotelarskiego oraz podstawową umiejętność pracy w arkuszu kalkulacyjnym.

Do udziału potrzebny jest komputer lub laptop, na którym można jednocześnie uczestniczyć w spotkaniu online i wykonywać ćwiczenia.

Warunkiem udziału w szkoleniu jest podpisanie umowy z WSTiE na świadczenie usługi szkoleniowej.

### Informacje dodatkowe

Szkolenie pokazuje, jak łączyć decyzje revenue management, dystrybucję i sprzedaż w codziennym zarządzaniu przychodami hotelu.

Usługa obejmuje 16 godzin zegarowych, w tym 13 godz. 30 min zajęć merytorycznych, 1 godz. 30 min walidacji oraz 1 godz. 00 min przerw.

## Warunki techniczne

Zajęcia w formie zdalnej w czasie rzeczywistym są realizowane poprzez platformę Webex.

Wymagania techniczne:

komputer / laptop ze stałym dostępem do Internetu (Szybkość pobierania/przesyłania: minimalna

2 Mb/s / 128 kb/s; zalecana 4 Mb/s / 512 kb/s )

przeglądarka internetowa – zalecane: Google Chrome, Mozilla Firefox

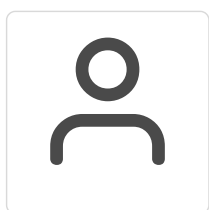
słuchawki lub dobrej jakości głośniki

mikrofon

zalecane: kamera (w przypadku komputerów stacjonarnych)

spokojne miejsce, odizolowane od zewnętrznych czynników rozpraszających

## Kontakt



**Anna Oleksa-Kaźmierczak**

**E-mail** [szkola@wste.edu.pl](mailto:szkola@wste.edu.pl)

**Telefon** (+48) 338 744 605