



Wyższa Szkoła
Turystyki i Ekologii
w Suchej
Beskidzkiej

★★★★★ 4,8 / 5

204 oceny

Sprzedaż i dystrybucja w hotelarstwie - szkolenie.

Numer usługi 2026/09/14/18793/3809880

📍 Sucha Beskidzka

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 14:30 h

📅 26.11.2026 do 27.11.2026

1 120,00 PLN brutto

1 120,00 PLN netto

77,24 PLN brutto/h

77,24 PLN netto/h

187,50 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Turystyka i hotelarstwo
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do obecnych i przyszłych pracowników branży hotelarskiej, w szczególności osób odpowiedzialnych za sprzedaż, dystrybucję, współpracę z pośrednikami, przygotowywanie ofert oraz politykę cenową obiektu. Usługa jest odpowiednia także dla osób przygotowujących się do pracy w działach sprzedaży hoteli i innych obiektów noclegowych. Szkolenie jest również skierowane do uczestników projektu Małopolski Pociąg do Kariery oraz innych projektów dofinansowań.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	19-11-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	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.)
Zakres uprawnień	Inne formy kształcenia, w tym kursy doszkalcające i szkolenia

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do prowadzenia sprzedaży i dystrybucji usług hotelarskich: segmentowania klientów, pozyskiwania i utrzymywania kontrahentów, prowadzenia sprzedaży doradczej i prospectingu, współpracy z pośrednikami, organizowania pracy działu sprzedaży, konstruowania polityki cenowej oraz przygotowywania ofert, kontraktów i warunków współpracy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Segmentuje klientów hotelu i dobiera strategię ich pozyskiwania oraz utrzymywania.	Rozróżnia segmenty klientów na podstawie potrzeb, celu pobytu lub sposobu zakupu usługi.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera działanie sprzedażowe lub relacyjne odpowiednie do wskazanego segmentu klienta.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera sposób prowadzenia sprzedaży osobistej i komunikacji z potencjalnym klientem. Stosuje zasady prospectingu i dobiera sposoby pozyskiwania klientów.	Rozpoznaje etapy procesu sprzedaży i rolę doradcy w przedstawionej sytuacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera sposób komunikacji i argumentację do potrzeb klienta oraz celu rozmowy sprzedażowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia źródła i kanały pozyskiwania klientów właściwe dla rynku hotelarskiego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera sposób pierwszego kontaktu i dalszego działania do rodzaju potencjalnego klienta.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera zasady współpracy z pośrednikami i kanałami dystrybucji. Organizuje podstawowe procesy działu sprzedaży i dobiera narzędzia wspierające realizację celów.	Rozpoznaje elementy wymagające uzgodnienia w zakresie cen, dostępności i warunków współpracy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera sposób zarządzania ofertą i zawartością w kanale pośrednim do przedstawionej sytuacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozpoznaje role i zadania niezbędne w skutecznie działającym dziale sprzedaży. Dobiera sposób organizacji działań, kontroli realizacji celów lub raportowania do przedstawionej sytuacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Konstruuje podstawowe założenia polityki cenowej hotelu.	Dobiera czynnik cenotwórczy i sposób monitorowania konkurencji do przedstawionej sytuacji rynkowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozpoznaje zastosowanie narzędzia raportowego lub informacji rynkowej w podejmowaniu decyzji cenowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera elementy kontraktu, porozumienia cenowego i warunków współpracy.	Rozpoznaje kluczowe elementy warunków handlowych wymagające uzgodnienia z kontrahentem.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera właściwy zapis lub rozwiązanie do przedstawionego przypadku współpracy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera zakres i sposób prezentacji świadczeń do rodzaju klienta lub wydarzenia. Rozpoznaje elementy, które powinny znaleźć się w ofercie specjalnej lub pakiecie konferencyjnym.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Opracowuje strukturę oferty hotelowej dopasowanej do potrzeb klienta.		

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

Ramowy program usługi

Moduł	Wymiar
1. Segmentacja klientów hotelu i strategię pozyskiwania oraz utrzymania klientów	2 h dyd. / 1:30 h zeg.
2. Proces sprzedaży osobistej – komunikacja i model sprzedaży przez doradztwo	2 h dyd. / 1:30 h zeg.
3. Prospecting – skuteczne poszukiwanie i pozyskiwanie klientów	2 h dyd. / 1:30 h zeg.
4. Współpraca z pośrednikami – ceny, warunki współpracy i zarządzanie zawartością	2 h dyd. / 1:30 h zeg.
5. Organizacja skutecznego działu sprzedaży hotelu	2 h dyd. / 1:30 h zeg.
6. Polityka cenowa hotelu, monitoring konkurencji i narzędzia raportowe	2 h dyd. / 1:30 h zeg.
7. Kontrakty, porozumienia cenowe i warunki współpracy	2 h dyd. / 1:30 h zeg.
8. Tworzenie ofert i ofert specjalnych, w tym pakietów konferencyjnych	2 h dyd. / 1:30 h zeg.

Organizacja walidacji

Walidacja odbywa się po zakończeniu zajęć w formie testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 13

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Segmentacja klientów hotelu i strategię pozyskiwania oraz utrzymania klientów	Zajęcia	Prowadzący	26-11-2026	08:30	10:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 13 Proces sprzedaży osobistej – komunikacja i model sprzedaży przez doradztwo	Zajęcia	Prowadzący	26-11-2026	10:00	11:30	01:30
3 z 13 -	Przerwa	-	26-11-2026	11:30	11:45	00:15
4 z 13 Prospecting – skuteczne poszukiwanie i pozyskiwanie klientów	Zajęcia	Prowadzący	26-11-2026	11:45	13:15	01:30
5 z 13 -	Przerwa	-	26-11-2026	13:15	14:00	00:45
6 z 13 Współpraca z pośrednikami – ceny, warunki współpracy i zarządzanie zawartością	Zajęcia	Prowadzący	26-11-2026	14:00	15:30	01:30
7 z 13 Organizacja skutecznego działu sprzedaży hotelu	Zajęcia	Prowadzący	27-11-2026	08:30	10:00	01:30
8 z 13 Polityka cenowa hotelu, monitoring konkurencji i narzędzia raportowe	Zajęcia	Prowadzący	27-11-2026	10:00	11:30	01:30
9 z 13 -	Przerwa	-	27-11-2026	11:30	11:45	00:15
10 z 13 Kontrakty, porozumienia cenowe i warunki współpracy	Zajęcia	Prowadzący	27-11-2026	11:45	13:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 13 -	Przerwa	-	27-11-2026	13:15	14:00	00:45
12 z 13 Tworzenie ofert i ofert specjalnych, w tym pakietów konferencyjnych	Zajęcia	Prowadzący	27-11-2026	14:00	15:30	01:30
13 z 13 -	Walidacja	Prowadzący	27-11-2026	15:30	16:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	14:30
w tym suma godzin zajęć	12:00
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	16:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 120,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 120,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	77,24 PLN
Koszt osobogodziny netto	77,24 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	14:30

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Prowadzący

Specjalista ds. sprzedaży

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej, w tym materiały multimedialne, kwestionariusze, prezentacje, konspekty i zestawy zadań wykorzystywane podczas ćwiczeń.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest podpisanie umowy z WSTiE. Nie są wymagane formalne kwalifikacje wstępne; wskazane jest zainteresowanie sprzedażą i dystrybucją usług hotelarskich lub doświadczenie w branży.

Informacje dodatkowe

Minimalna liczba uczestników szkolenia to 10 osób.

Zaakceptowano regulamin projektu Małopolski Pociąg do Kariery dla Instytucji Szkoleniowych.

Adres

ul. Zamkowa 1
34-200 Sucha Beskidzka
woj. małopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Anna Oleksa-Kaźmierczak

E-mail szkola@wste.edu.pl

Telefon (+48) 338 744 605