



Szkolenie- Akademia Profesjonalnego Managera Hotelu

Numer usługi 2025/08/25/14311/2958183

4 797,00 PLN brutto

3 900,00 PLN netto

199,88 PLN brutto/h

162,50 PLN netto/h

Hotele i

Gastronomia PLUS

Sp. z o.o.

★★★★★ 4,8 / 5

4 453 oceny

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 18.11.2025 do 20.11.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Szkolenie "Akademia Profesjonalnego Managera Hotelu" skierowane jest do osób pracujących bądź planujących pracować na stanowiskach zarządczych w firmach gastronomicznych, cateringowych, hotelowych i turystycznych lub w firmach usługowych na stanowiskach zarządczych, jak również osób prowadzących działalność gospodarczą w tym zakresie.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	17-11-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Akademia Profesjonalnego Managera Hotelu - szkolenie " potwierdza przygotowanie do samodzielnego zarządzania obiektami hotelowymi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opisuje strukturę organizacyjną hotelu oraz funkcje poszczególnych działów.	Określa hierarchię w strukturze organizacyjnej hotelu.	Wywiad swobodny
	Opisuje funkcje każdego działu, w tym kluczowe zadania i zakresy odpowiedzialności .	Wywiad swobodny
	Wyjaśnia relacje między poszczególnymi działami.	Wywiad swobodny
Identyfikuje kluczowe wskaźniki efektywności w zarządzaniu hotelem	Wymienia najważniejsze wskaźniki efektywności stosowane w zarządzaniu hotelem, tj.: obłożenie (occupancy rate), średnia stawka za pokój (ADR), przychód na dostępny pokój (RevPAR), koszty operacyjne, wskaźnik satysfakcji gości wyjaśniając, jak się je oblicza i jakie mają znaczenie dla oceny wydajności hotelu.	Wywiad swobodny
	Rozpoznaje wskaźniki efektywności w raportach finansowych i operacyjnych hotelu, np. poprzez analizę danych z systemów hotelowych.	Wywiad swobodny
	Wyjaśnia, jak wybrane wskaźniki wpływają na ogólną rentowność hotelu oraz proponuje działania, które mogą poprawić wyniki w przypadku zidentyfikowania niekorzystnych trendów.	Wywiad swobodny
Rozróżnia główne trendy i innowacje w branży hotelarskiej.	Wymienia i definiuje aktualne trendy i innowacje w branży hotelarskiej, tj.: personalizacja usług, zrównoważony rozwój, technologia cyfrowa, wykorzystanie sztucznej inteligencji.	Wywiad swobodny
	Analizuje wpływ wybranych trendów na doświadczenie klienta oraz operacje hotelowe, wskazując zarówno korzyści, jak i wyzwania.	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opracowuje harmonogram pracy zespołu oraz plan operacyjny hotelu.	Tworzy harmonogram pracy zespołu, dbając o optymalizację zasobów ludzkich, zapewnienie ciągłości pracy w hotelu oraz zrównoważenie obciążenia pracowników.	Wywiad swobodny
	pracowuje plan operacyjny hotelu, który zawiera szczegółowy opis kluczowych działań operacyjnych, takich jak zarządzanie rezerwacjami, przygotowanie pokoi, organizacja wydarzeń czy koordynacja obsługi gastronomicznej.	Wywiad swobodny
	Dostosowuje harmonogram i plan operacyjny do zmieniających się potrzeb.	Wywiad swobodny
Analizuje raporty finansowe hotelu i monitoruje budżet oraz koszty operacyjne.	Porównuje aktualne dane finansowe z prognozowanym budżetem oraz wcześniejszymi okresami, aby zidentyfikować odchylenia i trendy.	Wywiad swobodny
	Monitoruje bieżące koszty operacyjne, takie jak koszty personalne, zakupy, media, i określa, które obszary wymagają optymalizacji, aby zwiększyć rentowność.	Wywiad swobodny
	Ocenia wpływ nieprzewidzianych wydatków lub zmian w przychodach na ogólny budżet hotelu oraz proponuje działania korygujące.	Wywiad swobodny
Wdraża strategię zarządzania jakością usług i zarządza relacjami z klientami.	Identyfikuje kluczowe standardy jakości usług hotelowych	Wywiad swobodny
	Stosuje odpowiednie narzędzia do monitorowania jakości usług, takie jak ankiety dla gości, systemy CRM, oceny online oraz wewnętrzne audyty jakości.	Wywiad swobodny
	Analizuje i koryguje wyniki dotyczące jakości usług.	Wywiad swobodny
	Tworzy i wdraża programy lojalnościowe oraz oferty specjalne, które odpowiadają na specyficzne potrzeby kluczowych grup klientów.	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Radzi sobie ze stresem i presją czasu, stosując odpowiednie techniki zarządzania emocjami	Identyfikuje źródła stresu w pracy hotelowej.	Wywiad swobodny
	Stosuje techniki zarządzania emocjami.	Wywiad swobodny
	Planuje pracę z wyprzedzeniem, wykorzystując narzędzia do zarządzania czasem w celu minimalizacji presji czasowej.	Wywiad swobodny
Rozwiązuje konflikty w zespole oraz koordynuje działania mające na celu poprawę atmosfery pracy	Rozpoznaje źródła konfliktu w zespole, identyfikując kluczowe problemy lub różnice zdań między pracownikami.	Wywiad swobodny
	Stosuje odpowiednie techniki rozwiązywania konfliktów, takie jak mediacja, aktywne słuchanie czy negocjacje, aby pomóc w znalezieniu wspólnego rozwiązania.	Wywiad swobodny
	Koordynuje wdrożenie działań mających na celu poprawę atmosfery, przydzielając odpowiednie zadania członkom zespołu lub działom.	Wywiad swobodny
	Dostosowuje działania w zależności od otrzymanych wyników, modyfikując inicjatywy, które nie przynoszą oczekiwanych efektów, aby lepiej dopasować je do potrzeb zespołu.	Wywiad swobodny
	Ocenia długoterminowy wpływ koordynowanych działań na atmosferę w pracy, porównując poziom zadowolenia i zaangażowania pracowników przed i po wdrożeniu inicjatyw.	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Usługa skierowana jest do osób pracujących, planujących pracować na stanowiskach zarządczych w firmach gastronomicznych, cateringowych, hotelowych i turystycznych lub w firmach usługowych na stanowiskach zarządczych jak również osób prowadzących działalność gospodarczą w tym zakresie.

W celu osiągnięcia zamierzonych celów uczestnik powinien aktywnie uczestniczyć przynajmniej w 80% zajęć. Minimalna liczba uczestników, która powinna wziąć udział w usłudze to 5 osób.

Usługa jest realizowana w formie godzin zegarowych. Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

Minimalne wyposażenie sali szkoleniowej to : rzutnik, ekran, flipchart, roll-up, odpowiednia ilość stołów i krzeseł w zależności od ilości uczestników. Każdy z uczestników powinien posiadać laptop/tablet lub inny odpowiedni sprzęt elektroniczny umożliwiający wykonywanie poleceń trenera oraz dostęp do internetu.

W zależności od potrzeb szkolenia oraz ilości osób, trener będzie dzielił uczestników na grupy.

PROGRAM

Skuteczna rekrutacja.

Rekrutacja on-line.

Organizacja pracy własnej i zespołu.

Zarządzanie personelem.

Jak komunikować się i zarządzać pokoleniem Z.

Premiowanie i motywowanie.

Mentoring i coaching.

Struktura organizacyjna.

Wynagradzanie pracowników.

Planowanie i rozliczanie czasu pracy.

Monitorowanie efektywności pracy pracowników.

Controlling jakości pracy.

Chronoworking.

Dobrostan w pracy.

Aplikacje i programy wspierające analizę danych.

Gastronomia (kluczowe aspekty rentowności).

Prawidłowa gospodarka magazynowa.

Strategia sprzedaży gastronomii i SPA (cross-selling i up-selling).

SPA (kluczowe aspekty rentowności).

Kluczowe wskaźniki.

Dostosowanie ilości personelu do potrzeb operacyjnych.

Nadużycia – jak im przeciwdziałać?

Rachunkowość zarządcza.

Centra przychodów.

Centra kosztów.

Prawidłowe budżetowanie.

Revenue Management.

Segmentacja rynku.

Działania pro – sprzedażowe.

Cross-selling i up-selling w sprzedaży.

Optymalizacja kosztów.

Systemy wspierające zarządzanie i sprzedaż.

Innowacyjny marketing.

Rola mediów społecznościowych w strategii sprzedaży.

Monitorowanie skuteczności działań marketingowych.

Przykładowe programy (PMS, POS, Magazynowy, Kadrowy, CRM, ProRMS itp.).

Optymalizacja czasu pracy dzięki AI.

AI - Innowacyjny marketing.

Weryfikacja efektów uczenia się na podstawie studium przypadków.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 45 skuteczna rekrutacja	Piotr Tabor	18-11-2025	10:00	11:00	01:00
2 z 45 rekrutacja online	Piotr Tabor	18-11-2025	11:00	12:00	01:00
3 z 45 organizacja pracy własnej i zespołu	Piotr Tabor	18-11-2025	12:00	12:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 45 zarządzanie personelem	Piotr Tabor	18-11-2025	12:30	13:00	00:30
5 z 45 jak komunikować się i zarządzać pokoleniem Z	Piotr Tabor	18-11-2025	13:00	13:30	00:30
6 z 45 premiowanie i motywowanie	Piotr Tabor	18-11-2025	13:30	14:00	00:30
7 z 45 Przerwa	Piotr Tabor	18-11-2025	14:00	14:30	00:30
8 z 45 mentoring i coaching	Piotr Tabor	18-11-2025	14:30	15:00	00:30
9 z 45 struktura organizacyjna	Piotr Tabor	18-11-2025	15:00	15:30	00:30
10 z 45 wynagradzanie pracowników	Piotr Tabor	18-11-2025	15:30	15:45	00:15
11 z 45 planowanie i rozliczanie czasu pracy	Piotr Tabor	18-11-2025	15:45	16:00	00:15
12 z 45 Przerwa	Piotr Tabor	18-11-2025	16:00	16:15	00:15
13 z 45 monitorowanie efektywności pracy pracowników	Piotr Tabor	18-11-2025	16:15	16:30	00:15
14 z 45 controlling jakości pracy	Piotr Tabor	18-11-2025	16:30	16:45	00:15
15 z 45 chronoworking	Piotr Tabor	18-11-2025	16:45	17:15	00:30
16 z 45 dobrostan w pracy	Piotr Tabor	18-11-2025	17:15	17:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 45 aplikacje i programy wspierające analizę danych	Piotr Tabor	18-11-2025	17:30	18:00	00:30
18 z 45 gastronomia (kluczowe aspekty rentowności)	Paweł Iskrzycki	19-11-2025	08:00	08:30	00:30
19 z 45 prawidłowa gospodarka magazynowa	Paweł Iskrzycki	19-11-2025	08:30	09:15	00:45
20 z 45 strategia sprzedaży gastronomii i SPA (cross-selling i up-selling)	Paweł Iskrzycki	19-11-2025	09:15	09:45	00:30
21 z 45 SPA (kluczowe aspekty rentowności)	Paweł Iskrzycki	19-11-2025	09:45	10:15	00:30
22 z 45 kluczowe wskaźniki	Paweł Iskrzycki	19-11-2025	10:15	10:45	00:30
23 z 45 Przerwa	Paweł Iskrzycki	19-11-2025	10:45	11:00	00:15
24 z 45 dostosowanie ilości personelu do potrzeb operacyjnych	Paweł Iskrzycki	19-11-2025	11:00	12:00	01:00
25 z 45 nadużycia – jak im przeciwdziałać	Paweł Iskrzycki	19-11-2025	12:00	13:30	01:30
26 z 45 Przerwa	Paweł Iskrzycki	19-11-2025	13:30	14:00	00:30
27 z 45 rachunkowość zarządcza	Paweł Iskrzycki	19-11-2025	14:00	14:30	00:30
28 z 45 centra przychodów	Paweł Iskrzycki	19-11-2025	14:30	15:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
29 z 45 centra kosztów	Paweł Iskrzycki	19-11-2025	15:00	15:30	00:30
30 z 45 prawidłowe budżetowanie	Paweł Iskrzycki	19-11-2025	15:30	16:00	00:30
31 z 45 revenue management	Piotr Tabor	20-11-2025	08:00	08:30	00:30
32 z 45 segmentacja rynku	Piotr Tabor	20-11-2025	08:30	09:00	00:30
33 z 45 działania pro – sprzedażowe	Piotr Tabor	20-11-2025	09:00	09:30	00:30
34 z 45 cross-selling i up-selling w sprzedaży	Piotr Tabor	20-11-2025	09:30	10:00	00:30
35 z 45 Przerwa	Piotr Tabor	20-11-2025	10:00	10:15	00:15
36 z 45 optymalizacja kosztów	Piotr Tabor	20-11-2025	10:15	11:15	01:00
37 z 45 systemy wspierające zarządzanie i sprzedaż	Piotr Tabor	20-11-2025	11:15	12:30	01:15
38 z 45 innowacyjny marketing	Szczepan Piechota	20-11-2025	12:30	12:45	00:15
39 z 45 rola mediów społecznościowych w strategii sprzedaży	Szczepan Piechota	20-11-2025	12:45	13:15	00:30
40 z 45 Przerwa	Szczepan Piechota	20-11-2025	13:15	14:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
41 z 45 monitorowanie skuteczności działań marketingowych.	Szczepan Piechota	20-11-2025	14:00	14:30	00:30
42 z 45 przykładowe programy (PMS, POS, Magazynowy, Kadrowy, CRM, ProRMS itp.)	Piotr Tabor	20-11-2025	14:30	15:00	00:30
43 z 45 optymalizacja czasu pracy dzięki AI	Szczepan Piechota	20-11-2025	15:00	15:15	00:15
44 z 45 AI - innowacyjny marketing	Szczepan Piechota	20-11-2025	15:15	15:30	00:15
45 z 45 Weryfikacja efektów uczenia	-	20-11-2025	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 797,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	199,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	162,50 PLN

Prowadzący

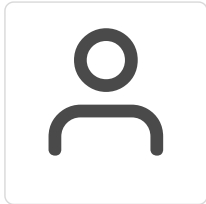
Liczba prowadzących: 3



1 z 3

Paweł Iskrzycki

Pasjonat hotelarstwa i gastronomii z ponad 20-letnim doświadczeniem w branży. Pracował na wielu stanowiskach, gdzie zdobywał doświadczenie w sektorze gastronomii i hotelarstwa. Manager i dyrektor kilku hoteli m.in.: Hotel Spa Splendor****, Hotel Gorczowski****, Hotel Olympic Spa & Wellness****. Trener i doradca w wielu projektach inwestycyjnych – gastronomicznych i hotelowych. Uwielbia hotele o charakterze butikowym z ciekawym klimatem. Aktywnie uczestniczy w wielu spotkaniach branżowych i konferencjach o tematyce hotelarskiej i gastronomicznej. Ekspert i doradca branżowy. Adres e-mail: biuro@hoteleplus.pl



2 z 3

Szczepan Piechota

Absolwent Uniwersytetu Rzeszowskiego oraz Wyższej Szkoły Prawa i Administracji. Z hotelarstwem związany od 7 lat. Karierę rozpoczął na stanowisku recepcjonisty w czterogwiazdkowym Hotelu Blue Diamond Active SPA****, następnie objął stanowisko managera ds. marketingu. Pasjonat social mediów i fotografii oraz nowych technologii i ich zastosowania w hotelarstwie i marketingu. Obecnie zajmuje się marketingiem dla firmy Hotele i Gastronomia PLUS realizując się w swojej pasji przy tworzeniu grafik oraz video-produkcji. Trener posiada doświadczenie w prowadzeniu szkoleń w ilości 96 godzin w ostatnich 24 miesiącach. Zrealizował wiele projektów z praktycznym wykorzystaniem i wdrażaniem nowych technologii. Trener w Hotelach Plus. Adres e-mail: biuro@hoteleplus.pl



3 z 3

Piotr Tabor

Absolwent prawa. Ukończył studia podyplomowe Nowoczesne technologie i strategię w biznesie turystycznym i hotelarskim oraz Akademię Hotelarza w French Institute of Management w Warszawie. W 2012 r. został absolwentem prestiżowych studiów MBA w zakresie Zarządzania Zasobami Ludzkimi. Praktyk zarządzający i doradca w projektach hoteli niezależnych, jak również w rozwiązaniach sieciowych m.in. Grupa Hoteli 21 oraz Grupa Hotelowo – Turystyczna SANTUR. Kilkunastoletnie doświadczenie w zarządzaniu obiektami hotelowymi poparte wieloma sukcesami w połączeniu ze współpracą z innymi ekspertami doprowadziło do powstania firmy Hotele i Gastronomia PLUS, którą zarządza. Doświadczony trener, prowadzący szkolenia w zakresie: zarządzania, sprzedaży, HR oraz zagadnień branżowych z hotelarstwa i turystyki. Zrealizował i koordynował wiele projektów inwestycyjnych oraz HR. Aktualnie koordynuje także innowacyjny program lojalnościowy dla gości hoteli i restauracji – Moje Hotele (mojehotele.pl). Pasjonat rozwoju personalnego w aspekcie mentoringu i coachingu, a także biegania. Adres e-mail: biuro@hoteleplus.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po zakończonym szkoleniu uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie elektronicznej lub/i papierowej (plik lub/i prezentacje w formacie pdf), co umożliwi im utrwalenie wiedzy oraz certyfikat ukończenia szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Dysponowanie podstawowym doświadczeniem w branży hotelowej.

Informacje dodatkowe

Jeśli szkolenie będzie dofinansowany w co najmniej w 70% ze środków publicznych, to usługa szkoleniowa będzie zwolniona z podatku VAT.

Adres

ul. Oporowska 60

53-434 Wrocław

woj. dolnośląskie

Hotel Śląsk

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Piotr Tabor

E-mail p.tabor@hoteleplus.pl

Telefon (+48) 519 147 105