



Wyższa Szkoła
Turystyki i Ekologii
w Suchoj
Beskidzkiej



Menedżer hotelu - studia podyplomowe - Małopolski Pociąg do Kariery - sezon I.

Numer usługi 2024/04/03/18793/2111691

📍 Kraków / stacjonarna

📄 Studia podyplomowe

🕒 198 h

📅 16.11.2024 do 31.07.2025

7 300,26 PLN brutto

7 300,26 PLN netto

36,87 PLN brutto/h

36,87 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Absolwenci dowolnego kierunku studiów wyższych (minimum licencjat). Usługa skierowana jest również do uczestników projektu "Małopolski Pociąg do Kariery - sezon I".
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	15-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	198
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 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)
Zakres uprawnień	Studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

Nabycie wiedzy z zakresu hotelarstwa, jego cech i znaczenia na rynku turyst., nowoczesnych metod i technik zarządzania hotelem; analizowania procesów zachodzących na rynku usług hotelarskich; nabycie i rozwijanie umiejętności zarządczych, profesjonalnej obsługi klienta, komunikacji marketingowej przy użyciu różnych technik, określania priorytetów służących realizacji celów, organizowania pracy w zespole. Absolwent jest przygotowany do realizowania zadań zawodowych menedżera hotelu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Określa cele i priorytety przedsiębiorstwa hotelarskiego	formułuje cele strategiczne przedsiębiorstwa hotelarskiego przygotowuje plan realizacji poszczególnych zadań i projektów, w tym proces inwestycyjnego w hotelarstwie ocenia ryzyka związane z realizacją celów strategicznych przedsiębiorstwa	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Identyfikuje źródła informacji niezbędne w zarządzaniu strategicznym hotelu	wyszukuje i selekcjonuje informacje związane z planowaniem strategicznym w hotelarstwie interpretuje przepisy prawne dotyczące działalności hotelarskiej analizuje zebrane dane, w tym raporty wewnętrzne, zewnętrzne analizy rynkowe, opracowania branżowe oraz publikacje naukowe konsultuje się z ekspertami w celu uzyskania opinii mających wpływ na podejmowane decyzje strategiczne	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Planuje i wdraża zasady kształtowania wizerunku hotelu oraz budowania relacji z otoczeniem	wyjaśnia istotę kształtowania wizerunku hotelu oraz budowania relacji z otoczeniem dobiera odpowiednie metody i narzędzia do planowania i wdrażania zasad kształtowania wizerunku hotelu oraz budowania relacji z otoczeniem	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Identyfikuje nowoczesne kanały komunikacji	wymienia i opisuje kanały komunikacji w hotelarstwie dobiera kanały komunikacji adekwatnie do preferencji wybranych grup docelowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje nowoczesne narzędzia marketingowe	omawia trendy konsumenckie i trendy w popycie turystycznym wyjaśnia istotę marki w hotelu opisuje główne narzędzia i aktualne kierunki rozwoju marketingu hotelowego dobiera narzędzia marketingowe wg różnych kryteriów planuje strategie marketingowe i budżet marketingowy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje innowacyjne metody, narzędzia i technologie	<p>wyszukuje informacje dotyczące najnowszych trendów technologicznych w branży hotelarskiej</p> <p>wskazuje przykłady użycia sztucznej inteligencji i automatyzacji w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa hotelowego</p> <p>komunikuje się przy użyciu nowoczesnych technologii IT</p> <p>wymienia korzyści i zagrożenia związane z rozwojem nowoczesnych technologii w kontekście ich wykorzystania w działalności hotelarskiej</p>	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
<p>Stosuje przepisy prawne obowiązujące w działalności hotelarskiej</p> <p>Organizuje i monitoruje pracę działów operacyjnych hotelu</p>	<p>omawia różne formy prawne prowadzenia działalności hotelarskiej oraz korzyści i ograniczenia z nimi związane</p> <p>wymienia i objaśnia kluczowe przepisy prawne dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej</p> <p>wymienia organy kontrolne i obszary prowadzenia kontroli w hotelu</p> <p>wdraża i nadzoruje respektowanie przepisów Prawa Pracy i BHP w hotelu</p> <p>opisuje konsekwencje naruszenia obowiązujących przepisów</p> <p>omawia cele i zadania działów operacyjnych hotelu</p> <p>opracowuje procedury funkcjonowania poszczególnych działów</p> <p>omawia zasady wdrażania procedur bezpieczeństwa sanitarnego wynikającego z pandemii COVID-19</p> <p>dobiera rodzaj i zakres kontroli pracy działów hotelu</p> <p>formułuje wnioski i zalecenia pokontrolne</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje relacje z klientami	<p>omawia narzędzia marketingowe służące kształtowaniu relacji z klientem hotelowym</p> <p>wskazuje czynniki mające wpływ na lojalność klienta</p> <p>analizuje oczekiwania i potrzeby różnych grup gości hotelowych</p> <p>dobiera narzędzia ICT w celu nawiązania i utrzymania relacji z klientami</p> <p>opracowuje ofertę handlową dostosowaną do indywidualnych potrzeb klienta, w tym w oparciu o zrozumienie segmentacji behawioralnych</p> <p>wymienia i interpretuje przepisy prawne odnoszące się do pozyskiwania i przechowywania danych klientów</p>	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Organizuje i nadzoruje proces pozyskania pracowników	<p>opracowuje profile kompetencyjne dla stanowisk w hotelu</p> <p>opisuje zasady planowania i realizacji procesu rekrutacji</p> <p>omawia kluczowe przepisy prawa pracy związane z zatrudnieniem pracowników</p>	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Organizuje i nadzoruje rozwój kadry	<p>wskazuje korzyści wynikające z udziału w różnych formach doskonalenia zawodowego kadry pracowniczej</p> <p>analizuje potrzeby szkoleniowe pracowników</p> <p>opisuje zasady wynagradzania i systemy premiowe wraz z korzyściami płynącymi z ich stosowania</p> <p>ocenia efektywność wykorzystanych metod rozwoju pracowników</p>	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Deleguje zadania i uprawnienia	<p>wyznacza obowiązki i uprawnienia pracowników na poszczególnych stanowiskach pracy</p> <p>prawidłowo ocenia złożoność i stopień trudności zadań pracowniczych</p> <p>prawidłowo komunikuje się z pracownikami w trakcie realizacji zadań</p>	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Monitoruje proces zarządzania finansami przedsiębiorstwa hotelarskiego</p>	<p>wyjaśnia podstawowe pojęcia stosowane w rachunkowości i finansach przedsiębiorstwa hotelarskiego charakteryzuje strukturę bilansu i rachunku wyników rozumie i interpretuje wskaźniki finansowe wskazuje metody pozyskiwania środków finansowych na działalność hotelu tworzy lub współtworzy plany finansowe hotelu uaktualnia wiedzę z zakresu rachunkowości i standardów finansowych odpowiednio do zakresu działalności hotelu</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Uznaje znaczenie wiedzy w rozwiązywaniu problemów dot. finansów przedsiębiorstwa hotelarskiego</p>	<p>uzasadnia rolę przygotowania ekonomicznego w zarządzaniu finansami hotelu identyfikuje problemy dot. finansów przedsiębiorstwa hotelarskiego przedstawia korzyści wynikające z aktualizowania wiedzy z zakresu finansów i rachunkowości w hotelarstwie</p> <p>planuje działania sprzedażowe dostosowane do segmentacji oraz strategii pozyskiwania i utrzymania klientów omawia zasady organizacji działu sprzedaży opisuje zasady konstrukcji polityki cenowej hotelu</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Monitoruje pracę działu sprzedaży</p>	<p>opracowuje kalkulacje cenowe i oferty opisuje zasady skutecznej prezentacji oferty opracowuje plany sprzedażowe opracowuje warunki współpracy w zakresie prowadzenia sprzedaży monitoruje konkurencję tworzy i analizuje efektywne raporty sprzedażowe</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Stosuje Revenue Management (RM)</p>	<p>wyjaśnia podstawowe pojęcia związane z RM omawia zasady wyliczania podstawowych wskaźników RM wskazuje centra generowania przychodów i ich udział w kreowaniu zysku opracowuje dzienny budżet przychodów tworzy i analizuje forecast</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Podjmuje decyzje w różnych warunkach, w tym w warunkach nieprzewidywalnych</p>	<p>wykorzystuje różne źródła informacji, dane oraz narzędzia informatyczne w podejmowaniu decyzji ocenia przydatność i wiarygodność wykorzystywanych informacji, w tym informacji ze źródeł internetowych określa czynniki mające wpływ na podejmowanie decyzji dobiera metody podejmowania decyzji do rodzaju problemu tworzy plany awaryjne na wypadek wystąpienia sytuacji problemowych i konfliktowych</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Dobiera środki, metody, narzędzia niezbędne do realizacji zamierzonych celów</p>	<p>omawia zasady zorganizowanego działania tworzy harmonogram realizacji zamierzonych celów, określający podział zadań, narzędzia i zasoby przeznaczone dla ich osiągnięcia określa problemy i bariery związane z realizacją celu oraz działania wyprzedzające ich wystąpieniu ocenia stopień realizacji zamierzonych celów</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Myśli i działa w sposób przedsiębiorczy</p>	<p>analizuje silne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia w odniesieniu do otoczenia oraz przedsiębiorstwa hotelarskiego ocenia potencjał rynku planuje działania prowadzące do realizacji celów biznesowych hotelu</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

Kwalifikacje

Kwalifikacje zarejestrowane w Zintegrowanym Rejestrze Kwalifikacji

Kwalifikacje	Menedżer hotelu
Kod kwalifikacji w Zintegrowanym Rejestrze Kwalifikacji	13884
Nazwa/Kategoria Podmiotu prowadzącego walidację	Wydział Turystyki i Rekreacji; Wyższa Szkoła Turystyki i Ekologii w Suchej Beskidzkiej
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak

Nazwa/Kategoria Podmiotu certyfikującego

Wydział Turystyki i Rekreacji; Wyższa Szkoła Turystyki i Ekologii w Suchej Beskidzkiej

Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR Nie

Program

Program studiów:

Zarządzanie procesem inwestycyjnym w branży hotelarskiej

Systemy hotelowe i modele zarządzania

Uwarunkowania prawne w hotelarstwie

Zarządzanie budynkiem

Zasoby ludzkie

Organizacja pionów operacyjnych (Rooms Division – Front Office + Housekeeping)

Zarządzanie gastronomią hotelową

Komunikacja marketingowa

Sprzedaż i dystrybucja

Wdrażanie zasad ESG w hotelarstwie dla klientów korporacyjnych

Zarządzanie ceną (Revenue Management)

Organizacja i zarządzanie strefą spa&wellness

Rachunkowość zarządcza

Informatyzacja i robotyzacja w hotelu

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 76

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 76 Sprzedaż i dystrybucja	16-11-2024	10:10	13:10	03:00
2 z 76 Sprzedaż i dystrybucja	16-11-2024	14:10	16:25	02:15
3 z 76 Zarządzanie budynkiem	16-11-2024	16:35	18:50	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 76 Uwarunkowania prawne w hotelarstwie	17-11-2024	09:00	11:15	02:15
5 z 76 Uwarunkowania prawne w hotelarstwie	17-11-2024	11:25	12:55	01:30
6 z 76 Uwarunkowania prawne w hotelarstwie	17-11-2024	13:05	14:35	01:30
7 z 76 Organizacja pionów operacyjnych	07-12-2024	08:30	10:45	02:15
8 z 76 Organizacja pionów operacyjnych	07-12-2024	11:00	13:15	02:15
9 z 76 Uwarunkowania prawne w hotelarstwie	07-12-2024	14:00	16:15	02:15
10 z 76 Uwarunkowania prawne w hotelarstwie	07-12-2024	16:25	17:55	01:30
11 z 76 Sprzedaż i dystrybucja	08-12-2024	08:30	10:00	01:30
12 z 76 Sprzedaż i dystrybucja	08-12-2024	10:10	11:40	01:30
13 z 76 Sprzedaż i dystrybucja	08-12-2024	12:00	14:15	02:15
14 z 76 Zarządzanie ceną (Revenue Managment)	11-01-2025	09:00	11:15	02:15
15 z 76 Zarządzanie ceną (Revenue Managment)	11-01-2025	11:25	12:55	01:30
16 z 76 Zarządzanie ceną (Revenue Managment)	11-01-2025	14:00	16:15	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 76 Zarządzanie ceną (Revenue Managment)	11-01-2025	16:25	17:55	01:30
18 z 76 Zarządzanie ceną (Revenue Managment)	12-01-2025	08:00	10:15	02:15
19 z 76 Zarządzanie ceną (Revenue Managment)	12-01-2025	10:25	11:55	01:30
20 z 76 Zarządzanie ceną (Revenue Managment)	12-01-2025	12:00	13:30	01:30
21 z 76 Zarządzanie Budynekami	12-01-2025	14:15	16:30	02:15
22 z 76 Zarządzanie budynkiem	12-01-2025	16:40	18:10	01:30
23 z 76 Walidacja - test online z automatycznie generowanym wynikiem - Uwarunkowania prawne w hotelarstwie	24-01-2025	10:00	11:00	01:00
24 z 76 Walidacja - test online z wynikiem generowanym automatycznie - Zarządzanie budynkiem	24-01-2025	11:00	12:00	01:00
25 z 76 Organizacja pionów operacyjnych	25-01-2025	08:30	10:45	02:15
26 z 76 Organizacja pionów operacyjnych	25-01-2025	11:00	13:15	02:15
27 z 76 Zasoby ludzkie	25-01-2025	14:00	16:15	02:15
28 z 76 Zasoby ludzkie	25-01-2025	16:25	18:40	02:15
29 z 76 Zasoby ludzkie	26-01-2025	08:00	10:15	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
30 z 76 Zasoby ludzkie	26-01-2025	10:25	12:40	02:15
31 z 76 Walidacja - test online z wynikiem generowanym automatycznie - Zarządzanie ceną (Revenue Management)	31-01-2025	10:00	11:00	01:00
32 z 76 Walidacja - test online z wynikiem generowanym automatycznie - Zasoby ludzkie	31-01-2025	11:00	12:00	01:00
33 z 76 Organizacja pionów operacyjnych	15-02-2025	08:30	10:45	02:15
34 z 76 Organizacja pionów operacyjnych	15-02-2025	11:00	13:15	02:15
35 z 76 Zarządzanie gastronomią hotelową	15-02-2025	14:00	16:15	02:15
36 z 76 Zarządzanie gastronomią hotelową	15-02-2025	16:20	17:50	01:30
37 z 76 Zarządzanie gastronomią hotelową	16-02-2025	08:30	10:45	02:15
38 z 76 Zarządzanie gastronomią hotelową	16-02-2025	11:00	13:15	02:15
39 z 76 Organizacja pionów operacyjnych	15-03-2025	08:30	11:30	03:00
40 z 76 Organizacja pionów operacyjnych	15-03-2025	11:40	13:55	02:15
41 z 76 Walidacja - test wiedzy z przedmiotu Organizacja pionów operacyjnych	15-03-2025	12:55	13:55	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
42 z 76 Zarządzanie gastronomią hotelową	15-03-2025	15:00	17:15	02:15
43 z 76 Zarządzanie gastronomią hotelową	15-03-2025	17:30	19:00	01:30
44 z 76 Komunikacja marketingowa	16-03-2025	08:30	10:45	02:15
45 z 76 Komunikacja marketingowa	16-03-2025	11:00	13:15	02:15
46 z 76 Wdrażanie zasad ESG w hotelarstwie dla klientów korporacyjnych	16-03-2025	14:00	15:30	01:30
47 z 76 Wdrażanie zasad ESG w hotelarstwie dla klientów korporacyjnych	16-03-2025	15:40	17:10	01:30
48 z 76 Walidacja - test online z wynikiem generowanym automatycznie - Wdrażanie zasad ESG w hotelarstwie dla klientów korporacyjnych	21-03-2025	10:00	11:00	01:00
49 z 76 Walidacja - test online z wynikiem generowanym automatycznie - Zarządzanie gastronomią hotelową	24-03-2025	10:00	11:00	01:00
50 z 76 Systemy hotelowe i modele zarządzania	29-03-2025	08:30	10:45	02:15
51 z 76 Systemy hotelowe i modele zarządzania	29-03-2025	11:00	13:15	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
52 z 76 Systemy hotelowe i modele zarządzania	29-03-2025	14:00	16:15	02:15
53 z 76 Systemy hotelowe i modele zarządzania	29-03-2025	16:30	18:45	02:15
54 z 76 Systemy hotelowe i modele zarządzania	30-03-2025	08:30	10:00	01:30
55 z 76 Informatyzacja i robotyzacja w hotelu	30-03-2025	10:15	12:30	02:15
56 z 76 Informatyzacja i robotyzacja w hotelu	30-03-2025	13:00	15:15	02:15
57 z 76 Sprzedaż i dystrybucja	12-04-2025	08:30	10:45	02:15
58 z 76 Sprzedaż i dystrybucja	12-04-2025	11:00	13:15	02:15
59 z 76 Organizacja i zarządzanie strefą wellness&SPA	12-04-2025	14:00	16:15	02:15
60 z 76 Organizacja i zarządzanie strefą wellness&SPA	12-04-2025	16:30	18:45	02:15
61 z 76 Organizacja i zarządzanie strefą wellness&SPA	13-04-2025	08:30	10:45	02:15
62 z 76 Organizacja i zarządzanie strefą wellness&SPA	13-04-2025	11:00	13:15	02:15
63 z 76 Organizacja i zarządzanie strefą wellness&SPA	13-04-2025	14:00	15:30	01:30
64 z 76 Rachunkowość zarządcza	10-05-2025	08:00	11:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
65 z 76 Rachunkowość zarządcza	10-05-2025	11:15	13:30	02:15
66 z 76 Rachunkowość zarządcza	10-05-2025	14:30	16:45	02:15
67 z 76 Sprzedaż i dystrybucja	10-05-2025	16:50	18:20	01:30
68 z 76 Komunikacja marketingowa	11-05-2025	08:00	11:00	03:00
69 z 76 Komunikacja marketingowa	11-05-2025	11:00	13:30	02:30
70 z 76 Komunikacja marketingowa	11-05-2025	14:00	17:30	03:30
71 z 76 Zarządzanie procesem inwestycyjnym w branży hotelarskiej	07-06-2025	08:30	11:30	03:00
72 z 76 Zarządzanie procesem inwestycyjnym w branży hotelarskiej	07-06-2025	11:40	13:55	02:15
73 z 76 Zarządzanie procesem inwestycyjnym w branży hotelarskiej	07-06-2025	15:00	17:15	02:15
74 z 76 Sytuacyjny model zarządzania	08-06-2025	08:00	11:00	03:00
75 z 76 Sytuacyjny model zarządzania	08-06-2025	11:30	14:30	03:00
76 z 76 Sprzedaż i dystrybucja	08-06-2025	14:40	16:10	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 300,26 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 300,26 PLN
Koszt osobogodziny brutto	36,87 PLN
Koszt osobogodziny netto	36,87 PLN
W tym koszt walidacji brutto	0,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	0,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 5



1 z 5

Janusz Mitulski

Starszy Dyrektor ds. Rozwoju sieci Marriott International, odpowiedzialny za rozwój sieci na obszarze Europy Środkowo – Wschodniej, Krajów Bałtyckich oraz Ukrainy. W 2015 roku przeszedł do Marriott International z firmy doradczej Horwath HTL Polska, gdzie przez ponad pięć lat był partnerem i szefem w zespole doradztwa hotelowego i turystycznego. W tym okresie zaangażowany był w blisko 200 projektów – zarówno w Polsce, jak i w innych krajach naszego regionu. Zanim rozpoczął pracę w konsultingu, pracował w sieci Qubus Hotel. Był tam m.in. dyrektorem dwóch hoteli, a następnie przez ponad pięć lat dyrektorem sprzedaży i marketingu całej sieci w Polsce. Przez wiele lat był wiceprezesem, a następnie członkiem Rady Izby Gospodarczej Hotelarstwa Polskiego oraz trenerem Akademii Hotelarza. Współautor Hotel Guidebook oraz konferencji Hotel Trends Poland & CEE, wykładowca akademicki. Absolwent Wydziału Prawa Uniwersytetu Adama Mickiewicza w Poznaniu oraz studiów MBA na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu, a także członek międzynarodowej organizacji zawodowej The Royal Institution of Chartered Surveyors (MRICS).



2 z 5

Agnieszka Kasprzak

Hotelarstwo, zarządzanie, sprzedaż Revenue Manager w Louvre Hotels Group. W hotelarstwie pracuje od 1990 roku. Swoją przygodę z hotelarstwem rozpoczęła w hotelu Victoria InterContinental (obecnie Sofitel Victoria) w dziale rezerwacji. W ciągu 15 lat obejmowała różne funkcje związane ze sprzedażą i marketingiem usług hotelowych aż do objęcia stanowiska Revenue Managera hotelu. Od 2005 roku zajmowała się wdrożeniem metod RM w Grupie Hotelowej Orbis jako Regionalny Revenue

Manager. W kwietniu 2011 objęła stanowisko Revenue Managera w Louvre Hotels Group, obecnego w Polsce pod markami hoteli: Golden Tulip, Campanile, Premiere Classe. Od września 2017 r. pełni funkcję International RM Director w Louvre Hotels Group. Absolwentka Akademii Wychowania Fizycznego w Poznaniu. Trener biznesu, autorka szkoleń z zakresu Revenue Management. Posiada szerokie doświadczenie w realizacji procesów dydaktycznych jako wykładowca podczas siedmiu edycji studiów podyplomowych Menedżer Hotelu realizowanych przez Wyższą Szkołę Turystyki i Ekologii.



3 z 5

Marcin Ziobro

Hotelarstwo, zarządzanie, obsługa klienta, sprzedaż. Wykładowca WSTiE, od ponad 20 lat związany z branżą turystyczną i hotelarstwem (grupa Orbis/Accor, Novotel Kraków City West – kierownik ds. sprzedaży korporacyjnej; dyrektor ds. sprzedaży i marketingu w Vienna International Hotels & Resorts: Andel's Hotel Cracow i Chopin Hotel Cracow, regionalny dyrektor ds. sprzedaży). W latach 2015-2017 dyrektor sprzedaży i marketingu oraz dyrektor generalny w Hilton Garden Inn Kraków Airport, autor programu działań CSR. W latach 2017-2019 dyrektor butikowego Pałacu Bonerowskiego***** w Krakowie. Od 2019 do 2021 roku Dyrektor Generalny dwóch dużych hoteli i centrum konferencyjnego w Krakowie – Best Western Premier i Best Western Express. Od 2022 roku dyrektor generalny pięciogwiazdkowego hotelu H15 Luxury Palace w centrum Krakowa. Absolwent kierunku Turystyka i Rekreacja w krakowskiej Akademii Wychowania Fizycznego. Niezależny trener biznesu, autor szkoleń w zakresie sprzedaży, obsługi klienta i zrównoważonego rozwoju w hotelach. Posiada szerokie doświadczenie w realizacji procesów dydaktycznych jako wykładowca m.in. na studiach podyplomowych Menedżer Hotelu realizowanych przez Wyższą Szkołę Turystyki i Ekologii.



4 z 5

Ireneusz Węglowski

Hotelarstwo, zarządzanie, transakcje, nieruchomości. Prezes Izby Gospodarczej Hotelarstwa Polskiego. Przewodniczący Rady Polskiej Organizacji Turystycznej. W latach 1991-2021 pełnił funkcję wiceprezesa Orbis S.A., gdzie działał w obszarze zarządzania nieruchomościami hotelowymi, uczestniczył także w restrukturyzacji spółki, która miała na celu zmianę modelu biznesowego i skupienie się na hotelarstwie jako podstawowej działalności firmy. Jest doświadczonym praktykiem i specjalistą w dziedzinie transakcji hotelowych. Z powodzeniem brał udział w realizacji wielu projektów zbycia niestrategicznych dla spółki nieruchomości. Od 2014 roku pełni funkcję prezesa Izby Gospodarczej Hotelarstwa Polskiego – organizacji reprezentującej interesy polskich hotelarzy na szczeblu lokalnym, krajowym i unijnym, będącej członkiem międzynarodowej organizacji HOTREC, zrzeszającej hotele, restauracje i kawiarnie w Europie. Absolwent studiów ekonomicznych w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Posiada doświadczenie w realizacji procesów dydaktycznych jako wykładowca podczas dziewięciu edycji studiów podyplomowych Menedżer Hotelu realizowanych przez Wyższą Szkołę Turystyki i Ekologii.



5 z 5

Bartłomiej Walas

Dziekan Wydziału Turystyki i Rekreacji WSTiE. Absolwent Akademii Wychowania Fizycznego w Krakowie i Instytutu Studiów Wyższych nad Turystyką na Sorbonie, doktor nauk o kulturze fizycznej, specjalista w zakresie polityki turystycznej i marketingu turystycznego. Pracę naukowo-dydaktyczną łączył z praktyką gospodarki turystycznej na kierowniczych stanowiskach w Oddziale Instytutu Turystyki oraz Krakowskim Przedsiębiorstwie Turystycznym Wawel-Tourist. Od 1996 roku związany z Urzędem Kultury Fizycznej i Turystyki, a następnie Polską Organizacją Turystyczną, piastując w latach 1996-2008 stanowisko dyrektora Polskiego Ośrodka Informacji Turystycznej w Paryżu, odpowiedzialnego za promocję turystyczną Polski na rynku francuskim. W latach 2008-2017 pełnił funkcję wiceprezesa Polskiej Organizacji Turystycznej, odpowiadając za strategię i promocję na rynkach zagranicznych. Prowadzi liczne wykłady monograficzne i szkolenia z zakresu marketingu

terytorialnego. Autor koncepcji Strategii marketingowej Polski w sektorze turystyki na lata 2012-2020 oraz między innymi strategii marki Polish Prestige Hotels&Resorts. Członek Rady Społecznej przy Ministrze Sportu i Turystyki I kadencji. Członek Rady Izby Gospodarczej Hotelarstwa Polskiego.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w wersji elektronicznej oraz testy online dostępne na dedykowanej dla uczestników platformie e-learningowej.

Test Zarządzanie budynkiem dostępny na platformie w dniach 24.01 do 31.01

Test Uwarunkowania prawne w hotelarstwie dostępny na platformie w dniach 24.01 do 31.01

Test Zarządzanie ceną (Revenue management) dostępny na platformie od 31.01.2025 do 09.02.2025

Test Zasoby ludzkie dostępny na platformie od 31.01.2025 do 09.02.2025

Test Wdrażanie zasad ESG w hotelarstwie dla klientów korporacyjnych dostępny na platformie od 20.03.2025 do 27.03.2025

Test Zarządzanie gastronomią hotelową dostępny na platformie od 14.03.2025 do 31.03.2025

Warunki uczestnictwa

Zapisanie się na studia poprzez formularz zgłoszeniowy na stronie: <https://wste.edu.pl/>

Podpisanie umowy z Uczelnią

Informacje dodatkowe

Pozostali prowadzący: Arkadiusz Dawidowski, Wiktor Siegiel, Leszek Przybyłka, Lidia Wiszniewska, Dorota Malinowska, Joanna Kulesza, Bogdan Czajkowski, Tomasz Schweda, Andrzej Przeniosło, Bogusław Staszkiwicz, Anna Jędrocha,

Osoba prowadząca walidację - dr Marek Nocoń, Kierownik Studiów Podyplomowych. Walidacja odbywa się poprzez weryfikację testów egzaminacyjnych oraz kart okresowych osiągnięć studenta, na podstawie których potwierdzone zostaje osiągnięcie przez Uczestnika zakładanych efektów uczenia się. Testy egzaminacyjne są realizowane poprzez platformę e-learningową, a wynik generowany jest automatycznie przez system.

Liczba godzin usługi podana w godzinach dydaktycznych (1h dydakt. = 45 minut)

198h dydaktycznych = 148,5h zegarowych

W cenę usługi wliczono opłatę wpisową w wysokości 300 zł.

Zaakceptowano regulamin projektu "Małopolski Pociąg do Kariery - sezon I" dla Instytucji Szkoleniowych.

Adres

ul. Basztowa 25

31-156 Kraków

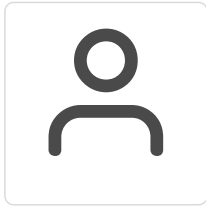
woj. małopolskie

Miejsce realizacji usługi: ul. Basztowa 25, 31-156 Kraków

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Anna Oleksa-Kaźmierczak

E-mail szkola@wste.edu.pl

Telefon (+48) 338 745 425