

## Karta usługi szkoleniowej:

### Jak tworzyć rentowne oferty produktów i usług hotelowych.

<b>Cele szkolenia.</b>	Celem szkolenia jest przygotowanie pracownika do poprawnej kalkulacji i przygotowania oferty. Uczestnik będzie umiał wykorzystywać wskaźniki i mierniki efektywności sprzedaży.
<b>Efekty uczenia się</b>	<p>Uczestnik po ukończeniu szkolenia:</p> <p>w zakresie wiedzy:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>definiuje i rozróżnia kategorie kosztów uwzględnianych przy kalkulacji ofert,</li><li>opisuje zasady wyznaczania i analizy progu rentowności,</li><li>wymienia rodzaje i przyczyny nieprawidłowości często pojawiających się w kalkulacjach.</li></ul> <p>w zakresie umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>samodzielnie przygotowuje i opracowuje oferty sprzedaży produktów i usług,</li><li>postępuje się miernikami i wskaźnikami pomiaru efektywności,</li><li>nadzoruje i monitoruje wykonywaną pracę wykorzystując obiektywne narzędzia analityczne i wskaźniki,</li><li>analizuje dane i wykorzystuje je do kalkulacji i przygotowania ofert.</li></ul> <p>w zakresie kompetencji społecznych:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>buduje postawę pracownika/właściciela świadomego kosztów i przychodów w obiekcie,</li><li>zachowuje przejrzystość i obiektywizm w ocenie efektów pracy dla utrzymania zadowolenia i satysfakcji współpracowników.</li></ul>
<b>Adresaci szkolenia</b>	Pracownicy działu sprzedaży, marketingu i rezerwacji. Osoby odpowiedzialne za tworzenie ofert w hotelu i gastronomii.
<b>Warunki wstępne dla uczestników</b>	Brak

#### Program szkolenia

L.P.	Zakres tematyczny	Godziny
1.	Rodzaje, miejsca i przyczyny nieprawidłowości w kalkulacji ofert hotelowych i gastronomicznych.	9:00 – 10:45
2.	Rodzaje kosztów występujących działalności hotelarskiej – sposoby ich ustalania.	10:45 – 12:30
3.	Wyznaczanie i analiza progu rentowności.	12:30 – 14:00

L.P.	Zakres tematyczny	Godziny
	Przerwa na lunch	14:00 – 14:45
4.	Przygotowanie i właściwa kalkulacja ofert.	14:45 – 16:00
5.	Rodzaje i wykorzystanie wskaźników do planowania i kontroli.	16:00 – 17:00

Szkolenie będzie prowadzone w formie mini-wykładów oraz warsztatów praktycznych w parach/grupach.

Czas trwania szkolenia	8 h
------------------------	-----

Materiały dydaktyczne      Prezentacja podczas szkolenia, skrypt.

Kadra trenerska

**Robert Węglarz**

30 lat aktywnej, udokumentowanej i popartej sukcesami operacyjnej pracy w branży hotelarskiej i zdobyte ogromne doświadczenie. Od przeszło 15 lat trener i doradca branżowy. Specjalizuje się w doradztwie operacyjnym i restrukturyzacji operacyjnej.

Krótki opis doświadczenia zawodowego:

Doświadczony hotelarz i skuteczny menadżer, z ponad trzydziestoletnim doświadczeniem w branży. Pracował na niemal wszystkich stanowiskach (był kelnerem, kucharzem, barmanem, kierownikiem restauracji, portierem, recepcjonistą, shift menadżerem, dyrektorem hotelu i wreszcie prezesem zarządu spółki hotelowej). Przeprowadził restrukturyzację majątkową i organizacyjną kilku organizacji, stworzył nowe produkty uzdrowiskowe i marki kosmetyczne.

Doświadczenie w prowadzeniu usług szkoleniowych/doradczych:

Właściciel firmy szkoleniowo-doradczej „Alchemia Hotelarstwa”, konsultant i ekspert hotelowy, trener biznesu i szkoleniowiec, współautor polskiego systemu certyfikacji dla hoteli SPA – Quality Standard. Autor książek i kursów branżowych. Od przeszło 15 lat jest trenerem i doradcą branżowym. Specjalizuje się w doradztwie operacyjnym i restrukturyzacji operacyjnej.

Wykształcenie, posiadane certyfikaty i uprawnienia:

Technikum Gastronomiczne, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu – Studia doktoranckie Wydział Ekonomii, Zarządzania i Turystyki.

Certyfikat audytora wewnętrznego procesu ISO.

Tytuły publikacji naukowych, książek, materiałów szkoleniowych z zakresu rozwoju organizacji/osób:

Współautor książki „Menadżernik Lidera”, ebooków „Menadżernik motywacji” oraz „Kurs tworzenia wartości(owych ofert)”.

Autor programu: Robert Węglarz