

Menedżer w hotelarstwie

- Kierunek - studia poddyplomowe

2 semestry **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku

UWAGA!

Aktualnie nie prowadzimy rekrutacji na ten kierunek.

Zostaw kontakt, poinformujemy Cię kiedy ruszy nowa rekrutacja.

Zarządzanie w hotelarstwie to bardzo szybko postępujący zawód. Dynamika zmian wynika m.in. z prężnego rozwoju technologicznego oraz coraz to nowych trendów zarówno w turystyce jak i w innych gałęziach gospodarki, co wpływa na zachowania konsumenckie gościa hotelowego. Kompleksowe przygotowanie zawodowe dotyczące zarządzania w hotelu jest niezbędnym elementem kompetencji nowoczesnego menedżera.

Co zyskujesz?

Obszerny program studiów pozwala na uzyskanie umiejętności stosowania instrumentów i technik zarządzania w aspekcie prowadzenia obiektu hotelarskiego.

Poznając praktyczne aspekty zarządzania w hotelarstwie w środowisku nowoczesnego biznesu, słuchacze uczą się organizować pracę w hotelu zgodnie ze strategią firmy oraz kontrolować procesy jej realizacji.

Ukończenie studiów pozwala na samodzielne rozpoczęcie pracy na stanowisku Kierownik Hotelu.

Dla kogo?

Studia kierowane są do osób pracujących w hotelach, jak i do osób znajdujących się na początku drogi kariery, chcących zdobyć kompetencje dające im przewagę podczas negocjacji związanych z zatrudnieniem.

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku **Menedżer w hotelarstwie**.



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **170**



Liczba zjazdów: **10**



Liczba semestrów: **2**

Wiedza ogólna z zakresu zarządzania w hotelarstwie (8 godz.)

Wprowadzenie do zarządzania w hotelarstwie.

Praktyczne aspekty zarządzania w poszczególnych działach w hotelu: (72 godz.)

Zarządzanie zespołem służby pięter. Procedury i procesy.
Zarządzanie zespołem recepcji.
Zarządzanie strefą SPA & Wellness.
Zarządzanie gastronomią w hotelu.
Zarządzanie rezerwacjami indywidualnymi – sprzedaż i dystrybucja.
Zarządzanie sprzedażą MICE.
Zarządzanie strategią marketingową.
Zarządzanie ceną – Revenue Management.
Raporty i analiza managera hotelu.

Obszary zarządzania w hotelarstwie: (42 godz.)

Zarządzanie jakością usług w hotelu.
Zarządzanie sobą w czasie.
Zarządzanie komunikacją między działami – zasoby ludzkie.
Zarządzanie budżetem hotelu – rachunkowość zarządcza.

Narzędzia IT w hotelarstwie: (16 godz.)

Narzędzia informatyczne w hotelarstwie - oprogramowania wspierające.
Zarządzanie budynkiem.

Prawo w hotelarstwie: (24 godz.)

Aspekty prawne w hotelarstwie, RODO.
Umowy.

Pozycja hotelu na rynku: (24 godz.)

Hotel i współpraca z innymi organizacjami w branży.

Hotel i współpraca z kontrahentami.

Umiejętność audytu – jak się sprawdzać i porównywać.

FORMA ZALICZENIA:

Zadaniem każdego studenta jest przygotowanie pracy zaliczeniowej w formie studium przypadku lub planu projektu oraz zaprezentowania go forum grupy. Ocenie podlegają zarówno treści znajdujące się w opracowaniu jak i forma i sposób prezentowania.

Wykładowcy

Karol Weber

Absolwent Akademii Leona Koźmińskiego na kierunku Zarządzanie Zasobami Ludzkimi. Z branżą hotelarską związany od blisko 20 lat. Zdobywał wiedzę i doświadczenie na stanowiskach liniowych i kierowniczych w Dywizji Pokoi (Front Office, Guest Relations, Club Lounge, Housekeeping), w hotelach międzynarodowych marek – Four Seasons, InterContinental, Radisson Blu. Propagator kultury organizacyjnej opartej na rozwijaniu kapitału ludzkiego, dbałości o najwyższą jakość świadczonych usług oraz zasadzie „jeden zespół – wspólny cel”. Swoją wiedzę i pasję dzieli się z innymi, którym również zależy na profesjonalizacji polskiego hotelarstwa. Specjalista hoteli butikowych i luksusowych. Doradza inwestorom przy tworzeniu koncepcji hoteli, pomaga w ich otwarciach, kontroluje jakość obsługi i szkoli personel. Pasjonat podróży.

Autor bloga enjoyyourstay.pl, gdzie jako inspektor hotelowy recenzuje i rekomenduje hotele, opisuje trendy w hotelarstwie.

Anna Tafelska

Niekwestionowany ekspert w dziedzinie sprzedaży i komunikacji.

Ponad czteroletnie doświadczenie na stanowisku Dyrektora ds. współpracy z hotelami i SPA na terenie całej Polski. Główne zadanie to zwiększenie sprzedaży, negocjacje i pozyskiwanie nowych klientów oraz mediacje i komunikacja z klientami VIP. Wyniki to ponad 400% wzrost wysokości obrotów oraz czterokrotne pomnożenie ilości klientów VIP. Te wyniki to najlepszy dowód na to, że Anna Tafelska jest ekspertem w dziedzinie sprzedaży i mediacji i tymi umiejętnościami może podzielić się nie tylko z branżą hoteli i spa, ale również pozostałymi branżami usługowymi, których rozwój jest uzależniony od tych umiejętności.

Praktyk Hotelarz, związana z branżą od 2007r. Pracowała zarządzając SPA i pełniła funkcję MOD w ****IBB Anderia Hotel w Poznaniu, ****Hotelarnia- Spalarnia w Puszczykowie, *****City Park Residence Poznań, ****Regatta Hotel & Spa w Poznaniu. W latach 2014–2018 współpracowała z ponad 75 Hotelami Spa na terenie całej Polski, dzięki czemu

doskonale zna specyfikę funkcjonowania różnych hoteli: bussinessowych, resortowych, Medical oraz doskonale rozróżnia potrzeby ich gości w związku z różnorodnymi lokalizacjami.

Uzyskała dyplom magistra ze specjalizacją Hotelarstwo na Akademii Wychowania Fizycznego w Poznaniu.

Świetny szkoleniowiec, który w prosty i bezpośredni sposób potrafi przekazać wiedzę i zmotywować do działania. Autorka programów SKUTECZNA SPRZEDAŻ oraz SPA REVENUE MANAGEMENT, założycielka Kursu CERTYFIKOWANY MANAGER SPA.

Wykładowca Wyższej Szkoły Biznesu i Nauk o Zdrowiu z zakresu sprzedaży, marketingu i zarządzania przychodem Spa.

Nie każdy ekspert jest dobrym nauczycielem. Dlatego aby osiąść umiejętność uczenia innych i efektywnego przekazywania wiedzy Anna Tafelska przeszła światowej klasy kurs dla trenerów u jednego z najlepszych mówców Andiego Harringtona.

Pasjonatka komunikacji w sprzedaży w połączeniu z wellnesowym charakterem pracy, promującym zdrowie i urodę. Od 20-tego roku życia czynny Instruktor Fitness, współtwórca programu HEALTHY WORK oraz Active Women Travel, dzięki czemu każde szkolenie urozmaicane jest pro- zdrowotnymi ćwiczeniami co powoduje, że podczas szkolenia nie ma miejsca na znużenie lub ból pleców po wielogodzinnym siedzeniu.

Jej publikacje znajdziecie w magazynach takich jak Bussiness Hotel, LNE, Beauty Forum.

Warto też posłuchać podcasty o zarządzaniu spa obecne w radiu internetowym horeca.

Piotr Różański

Dyrektor Hotelu Mercure Toruń

Maciej Strauss

Specjalizuje się w zarządzaniu i budowaniu marek hotelowych. W ciągu całej swojej pracy przeszedł drogę od instruktora harcerstwa, kierownika restauracji, młodszego kucharza, brand managera, dyrektora sprzedaży i hotelu oraz wykładowcy. Ludzie cenią Macieja za dużą empatię i poczucie humoru. Od kilku lat buduje przekonanie w branży hotelarskiej, iż media społecznościowe również sprzedają. Podczas studiów psychologicznych i informatycznych zrozumiał jak kluczowa jest analiza i właściwe interpretowanie otaczającej nas rzeczywistości i danych. To wszystko sprawiło, że od kilku lat z powodzeniem angażuje się w kolejne projekty hotelowe i gastronomiczne. Obecnie zarządza czterogwiazdkowym Hotelem Afrodyta Business & SPA pod Warszawą. Chętnie angażuje się w projekty społeczne i edukacyjne. Od kilku lat ćwiczy jogę, startuje w zawodach triathlonowych i wytrzymałościowych. Jest pasjonatem żeglarstwa śródlądowego, Mazur i wegetariańskiego jedzenia. W wolnych chwilach przymierza się do koncepcji stworzenia własnego obiektu noclegowego zgodnego z założeniami slowlife.

Blanka Retmańska–Man

Prezes spółki Idea Profit.

Jej pasją jest sprzedaż eventów w hotelach i centrach konferencyjnych. Na co dzień „siedzi” w działach sprzedaży i pomaga zwiększyć ich efektywność sprzedażową. Przeszkoliła już setki sprzedawców w hotelach i centrach

konferencyjnych. Prezes spółki Idea Profit wprowadzającej nowe technologie dla branży Horeca oraz systemy CRM. Współautorka systemu Horeca Idea, będącego dedykowanym programem do zarządzania eventami z rozbudowanym CRM. Jest on niezbędnym narzędziem dla hoteli i centrów konferencyjnych. Audytuje firmy w zakresie efektywnej sprzedaży eventów. Dokonuje analizy produktów pod kątem ich jakości i atrakcyjności, ceny sprzedaży oraz rentowności. Weryfikuje wewnętrzne procesy komunikacji między działami, proces kontaktu z klientem oraz skuteczność sprzedaży i znajomość oferty. Prowadzi szkolenia dla pracowników działu sprzedaży i gastronomii i managerów i dyrektorów działów sprzedaży, dla sieci hotelowych. Współautor portalu do rezerwacji online imprez. Współzałożyciel Stowarzyszenia Hotelarzy i Restauratorów Niezależnych. Zajmuje się mapowaniem procesów rozszerzając funkcjonalności systemu Horeca Idea. Realizuje coroczne badanie rynku w zakresie jakości oferty konferencyjnej hoteli i centrów konferencyjnych. Przeprowadza badanie: oferta eventowa oczami klienta biznesowego. Z branżą Horeca związana od ponad 10 lat. Propagator idei: onlinowej rezerwacji sal i imprez, Events Revenue Management oraz wprowadzenia na kierunki hotelarskie tematyki z zarządzania eventami.

mgr Alexandra Kunowska

Alexandra Kunowska objęła nowo utworzone stanowisko dyrektora sprzedaży i marketingu w ModraSova. Celem, jaki przed sobą stawia, jest utrzymanie wiodącej pozycji ModrejSovy jako agencji warsztatowej, a także ekspansji na rynki zagraniczne oraz rozwój nowego obszaru współpracy z branżą MICE. Zależy jej na ciągłym rozwoju zarówno firmy jak i swoim. Do ModrejSovy przeszła z Copernicus Toruń Hotel, gdzie przez 7 lat pełniła funkcję Revenue & E-commerce Manager.

W roku 2016 została laureatką nagrody Hotelarz Roku, w kategorii Revenue Manager hotelu niezależnego w corocznym plebiscycie organizowanym przez branżowy magazyn HOTELARZ wraz z firmą Horwath HTL. Ola Kunowska posiada 13-letnie doświadczenie w branży MICE i 10-letnie doświadczenie w S&M, związane przede wszystkim z zarządzaniem w hotelarstwie. W czasie swojej kariery pracowała zarówno w sieci hoteli IHG jak i w niezależnych obiektach. Obecnie także wykłada przedmioty specjalnościowe w Wyższej Szkole Bankowej. Jest absolwentką AWFIS w Gdańsku na kierunku turystyka i rekreacja, studiów podyplomowych z zakresu przygotowania pedagogicznego do nauczania przedmiotów zawodowych, a także ukończyła studia MBA. W pracy ceni zaangażowanie oraz ambicje, gdyż to pozwala odnieść wspólny sukces. Rokrocznie zdobywa najwyższe noty od studentów za jakość prowadzonych zajęć. Mówi biegle po angielsku i hiszpańsku. Wolny czas spędza aktywnie.

Partnerzy kierunku

