



SZKOLENIA



CO NAS WYRÓŻNIA?

- SZKOLENIA PROWADZĄ EKSPERCI Z BRANŻY **HOTELARSTWA, GASTRONOMII I MARKETINGU** TYLKO PRAKTYCZNE I MERYTORYCZNE SZKOLENIA
- **100 OBIEKTÓW**, Z KTÓRYMI NA CO DZIEŃ WSPÓŁPRACUJEMY
- PONAD **1000** PRZESZKOLONÝCH OSÓB W 2021 ROKU (PONAD **10 000** W 5 OSTATNICH LATACH)
- **ZADOWOLENIE I SATYSFAKCJA** UCZESTNIKÓW – NASZE SZKOLENIA POLECA PONAD 100 HOTELI
- POSIADAMY PRESTIŻOWY **CERTYFIKAT JAKOŚCI USŁUG SZKOLENIOWYCH** ORAZ ZNAK JAKOŚCI MSUES



HOTELE PLUS

SPIS TREŚCI

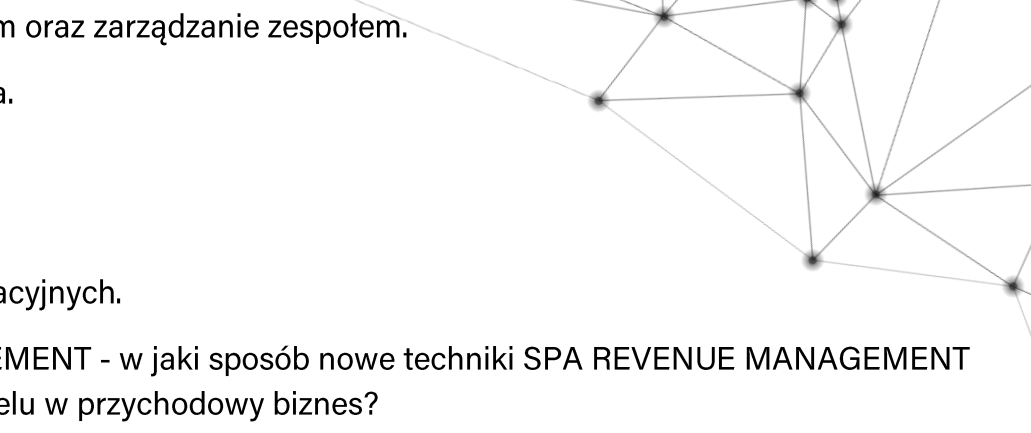
KLIKNIĘCIE NA POSZCZEGÓLNAŃ KATEGORIĘ PRZENIESIE AUTOMATYCZNIE NA WYBRANĄ STRONĘ

KADRA ZARZĄDZAJĄCA.....	4
DZIAŁ SPRZEDAŻY/MARKETING.....	6
BARMANI/KELNERZY.....	8
RECEPCJA /HOUSEKEEPING.....	9
SZEFOWIE KUCHNI.....	10
KUCHARZE/POMOCE KUCHENNE.....	10
SZKOLENIA-COVID.....	13
REZERWY KFS.....	14
METODYKA SZKOLENIA.....	15
REKOMENDUJĄ NAS.....	16
KONTAKT.....	18

KADRA ZARZĄDZAJĄCA



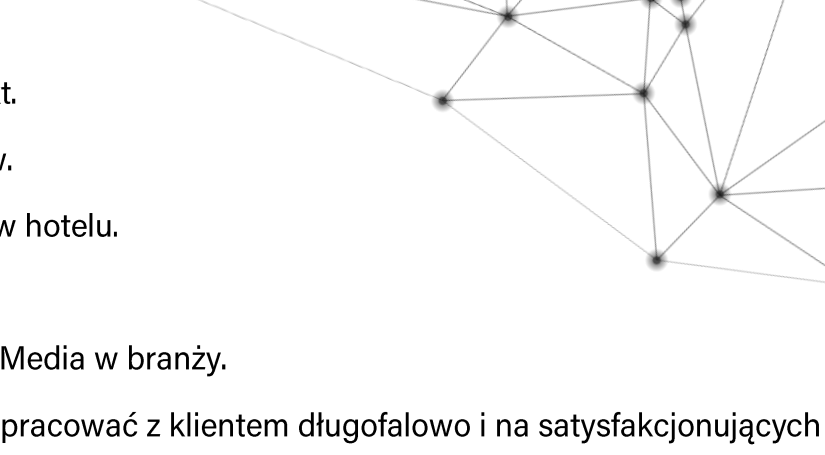
1. Akademia profesjonalnego menedżera hotelu.
2. Akademia menedżera gastronomii i szefa kuchni –zarządzanie gastronomią.
3. Zarządzanie sprzedażą.
4. Budowanie marki i wizerunku.
5. Imprezy gastronomiczne a rozporządzenie w zakresie ochrony danych osobowych RODO.
6. Komunikacja i autoprezentacja.
7. Komunikacja w organizacji, czyli jak usprawnić przepływ informacji.
8. Jak zostać idealnym szefem -rekrutacja i zarządzanie pracownikami.
9. Menadżer hotelu SPA.
10. Neuroprzywódczość – rozwój potencjału, motywacja i zaangażowanie pracowników.
11. Oceny okresowe w oparciu o modele kompetencji.
12. Ochrona danych osobowych w branży Horeca – RODO.

- 
13. Radzenie sobie ze stresem oraz zarządzanie zespołem.
 14. Rachunkowość zarządcza.
 15. Rentowna gastronomia.
 16. Rentowne SPA.
 17. Realizacja procedur operacyjnych.
 18. SPA REVENUE MANAGEMENT - w jaki sposób nowe techniki SPA REVENUE MANAGEMENT zmienią kosztowny dział hotelu w przychodowy biznes?
 19. Systemy premiowe oraz jak motywować pracowników.
 20. Zarządzający Manager SPA - sztuka delegowania i motywowania zespołu do osiągnięcia wspólnych celów sprzedażowych.
 21. Zorganizowany manager spa. Zarządzanie sobą i personelem w czasie oraz organizacja pracy i przydatne procedury SPA.
 22. Zarządzanie personelem – motywowanie i premiowanie.
 23. Zarządzanie personelem w gastronomii.
 24. Zarządzanie projektem.
 25. Zarządzanie zasobami ludzkimi –coaching i mentoring.
 26. Program Excel jako narzędzie do zarządzania danymi.

DZIAŁ SPRZEDAŻY MARKETING



1. Analityka marketingowa on-line.
2. Aktywna i efektywna sprzedaż.
3. Analityka marketingowa.
4. Content Marketing, Marketing on-line.
5. Dział MICE - Jak sprzedawać imprezy i szkolenia.
6. Efektywne pakietowanie usług hotelowych.
7. E-mail marketing.
8. Fundamenty sprzedaży prowadzące do sukcesu.
9. Nowe technologie.

- 
10. Komunikacja w sprzedaży.
 11. Jak skutecznie sprzedać swój produkt.
 12. Cyfryzacja i automatyzacja procesów.
 13. Marketing usług gastronomicznych w hotelu.
 14. Marketing SPA.
 15. Metody promocji i sprzedaży, Social Media w branży.
 16. Negocjacje i renegocjacje – czyli jak pracować z klientem długofalowo i na satysfakcjonujących warunkach.
 17. Obsługa extranetów, silników rezerwacyjnych na stronach hotelowych oraz channel managera.
 18. Profesjonalna obsługa i skuteczna sprzedaż usług i produktów SPA.
 19. Prowadzenie kampanii AdWords.
 20. Revenue Management a rachunkowość zarządcza.
 21. Revenue Management.
 22. SEO i Pozycjonowanie strony hotelu.
 23. Skuteczne działanie w mediach społecznościowych.
 24. Skuteczne pozyskiwanie nowych kontaktów (od leada do finalizacji, techniki cross, up i over sellingu).
 25. Warsztaty – jak dobrze robić zdjęcia, filmy i grafikę dla potrzeb hotelu i restauracji.
 26. Skuteczna sprzedaż usług hotelowych.
 27. SPA Revenue Management.
 28. Sprzedaż usług – SPA.
 29. Tworzenie i organizacja oferty turystycznej pakietowej i biznesowej.
 30. Warsztat sprzedawcy – 5 x W i techniki sprzedaży.
 31. Zarządzanie sprzedażą w sieci (OTA, GDS, Alotmenty).
 32. Jak zbudować efektywną stronę internetową hotelu.
 33. Canva - tworzenie grafik w social media.

BARMANI

KELNERZY



1. Kiper Herbat.
2. Profesjonalny barista z elementami latte art..
3. Basic sommelier – o winie prawie wszystko, a nawet więcej.
4. Profesjonalny kelner w restauracji a'la carte – warsztaty kelnerskie.
5. Szkolenie kelnerskie – z pasji do zawodu – szkolenie z elementami basic sommelier i basic barista.
6. Szkolenie barmańskie 4 D (Short, Long, Soft, Divers).
7. Szkolenie – Flair freestyle.
8. Szkolenie – Slim i fit drinks.
9. Nowoczesny bar – drinki molekularne.
10. Doskonalenie technik profesjonalnej obsługi wraz ze światowymi standardami wspartymi technikami up i cross w serwisie kelnerskim.
11. Baristyczne - Latte art..
12. Drinki i coctaille.
13. Szkolenie barmańskie – bar molekularny.
14. Kelner barman – techniki pracy za barem i w restauracji a'la carte.

RECEPCJA

HOUSEKEEPING



1. Profesjonalna obsługa recepcyjna wraz z technikami sugestywnej sprzedaży cross i up-sellingowej.
2. Obsługa extranetów, silników rezerwacyjnych na stronach hotelowych oraz channel managera.
3. Obsługa systemu operacyjnego hotelowego i gastronomicznego dla recepcji oraz zarządzanie CRM.
4. Profesjonalny recepcjonista – ambasador i wizytówka hotelu.
5. Praca zespołowa w dziale recepcji i komunikacja wewnętrzna.
6. Revenue Management.
7. Profesjonalna pokojowa – warsztaty praktyczne.
8. Savoir vivre pokojowej, a trudne sytuacje w hotelu.
9. Skuteczna sprzedaż – standard rozmowy telefonicznej i techniki sprzedaży up i cross selling.
10. Systemy sprzedaży na portalach OTA i Channel Manager.
11. Zastosowanie procedur operacyjnych i zakresów zadań przy obsłudze gościa hotelowego i restauracyjnego w obiektach turystycznych i sezonowych.
12. Dział HSK a Recepcja Hotelu - współpraca zespołowa w oparciu o stosowanie procedur stanowiskowych w komunikacji recepcja i pokojowe.
13. Skuteczna sprzedaż, asertywność i komunikacja z trudnym klientem.

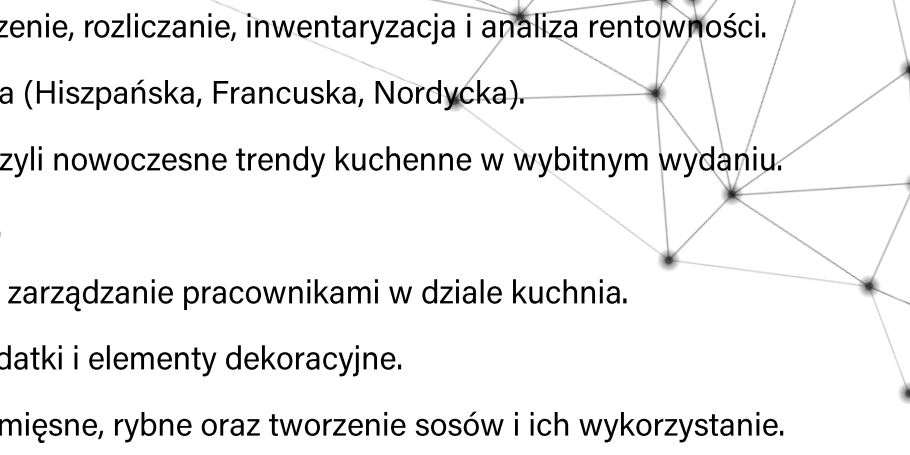
SZEFOWIE KUCHNI

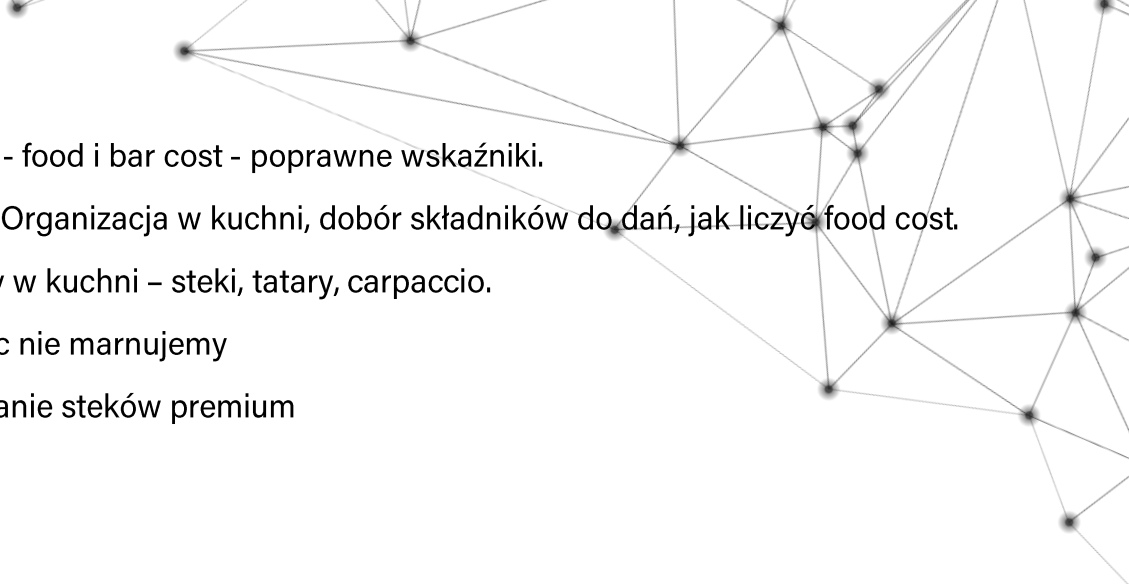
KUCHARZE

POMOCE KUCHENNE



1. Akademia Managera gastronomii i szefa kuchni.
2. Bufety, kreacje finger food oraz ekspozycja bufetów w 3D.
3. Dania imprez okolicznościowych.
4. Dania z wołowiny, steki i dodatki.
5. Sztuka grillowania mięs, dodatków oraz kompozycja na talerzu razem z domowymi sosami.
6. Dekorowanie potraw, ozdabianie dań oraz tworzenie i wykorzystanie elementów dekoracyjnych.
7. Desery i deserki (mono desery, deser talerzowy, ciasta i torty).
8. Efektywne wykorzystanie nowych urządzeń i technologii kuchennej.

- 
9. Gospodarka magazynowa – prowadzenie, rozliczanie, inwentaryzacja i analiza rentowności.
 10. Kuchnia Europejska i kuchnie świata (Hiszpańska, Francuska, Nordycka).
 11. Komfort food oraz kuchnia Fusion, czyli nowoczesne trendy kuchenne w wybitnym wydaniu.
 12. Kuchnia wegańska i wegetariańska.
 13. Organizacja i motywacja pracy oraz zarządzanie pracownikami w dziale kuchni.
 14. Ryby, owoce morza oraz idealne dodatki i elementy dekoracyjne.
 15. Sałatki wegetariańskie, wegańskie, mięsne, rybne oraz tworzenie sosów i ich wykorzystanie.
 16. Sushi.
 17. Dania 5 składnikowe i jedno garnckowe.
 18. Burgery, dodatki do burgerów, sosy i bułki domowe
 19. Kuchnia włoska/śródziemnomorska, makarony, risotto, owoce morza oraz dania główne.
 20. Pizza i dodatki, domowe wypieki pieczywa, sosy do pizzy.
 21. Kuchnia Sous-Vide, gotowanie w próżni i pasteryzacja.
 22. Kuchnia Bieszczadzka/kuchnia góralska.
 23. Przystawki a'la carte i zupy, dekoracja i kompozycja dań, kuchnia zimna.
 24. Obsługa systemu sprzedażowego POS dla kucharzy i kelnerów.
 25. Obsługa systemu gastronomicznego dla kuchni.
 26. Tworzenie Receptur i ofert gastronomicznych: jak stworzyć ofertę, obliczenia food cost-u.
 27. Nowa Karta Menu, produkty regionalne, sezonowość produktów.
 28. Kuchnia polska i staropolska oraz dziczyzna i ryby słodko wodne.
 29. Kuchnia Azjatycka: przystawki, makarony i dania główne.
 30. Śniadanie jako pierwszy najważniejszy posiłek w hotelu.
 31. Nowoczesne trendy i umiejętne wykorzystanie pieca konwekcyjno–parowego w komponowaniu dań w Stylu Fushion.
 32. Burgery i dania z wołowiny - grill i barbecue.
 33. Sezonowe dania z ryby i owoców morza - dania z grilla, woka i patelni.
 34. Kuchnia Staropolska w wydaniu Fusion.
 35. Burgery w karcie menu restauracji oraz nowoczesne kompozycje dań - 5 składników na talerzu.
 36. Pizza - smaki Italii.
 37. Kuchnia Sous Vide.



38. Rentowna gastronomia - food i bar cost - poprawne wskaźniki.

39. Jak utrzymać food cost. Organizacja w kuchni, dobór składników do dań, jak liczyć food cost.

40. Zastosowanie wołowiny w kuchni – steki, tatar, carpaccio.

41. Kuchnia zero waste – nic nie marnujemy

42. Przygotowanie i podawanie steków premium

SZKOLENIA-COVID



1. Procedury operacyjne w hotelu i gastronomii z uwzględnieniem sytuacji epidemii COVID-19.
2. Magazynowanie i transport żywności w warunkach pandemii.
3. Dobre Praktyki Higieniczne GHP i HACCP w warunkach pandemii.
4. Zaopatrzenie surowcowe zakładu produkcyjnego w warunkach pandemii.
5. Organizacja sprzedaży i promocji w warunkach pandemii.
6. Organizacja stanowiska pracy i obsługa gości w gastronomii w dobie epidemii COVID-19.
7. RODO- wyzwania podczas epidemii i innych sytuacji kryzysowych.
8. Obsługa klienta w hotelarstwie i gastronomii oraz trudne sytuacje z klientem związane z pandemią COVID-19, przekazywanie trudnych informacji.
9. Bezpieczeństwo w hotelu w dobie pandemii.

REZERWY KFS



**Krajowy
Fundusz
Szkoleniowy**

1. Obsługa systemu operacyjnego PMS dla recepcji oraz zarządzanie system sprzedaży Booking Engine.
2. Obsługa systemu gastronomicznego POS w Restauracji i Kuchni.
3. Cyfrowy HACCP dla Gastronomii - elektroniczne monitorowanie punktów kontrolnych i krytycznych w restauracji w oparciu o system E-Pack Hygiene.
4. Google Analytics – co i jak mierzyć?
5. Obsługa extranetów, silników rezerwacyjnych na stronach hotelowych oraz channel managera i CRM dla pracowników recepcji.
6. Obsługa systemu gastronomicznego POS w Restauracji i Kuchni wraz z profesjonalny serwis kelnerski a'la carte.
7. Obsługa online kanałów sprzedaży OTA, (Booking, HRS, Netmedia) Chanel managera i CRM dla pracowników hoteli i pensjonatów.
8. Efektywne wykorzystywanie systemu CRM

METODYKA SZKOLENIA

Szkolenie warsztatowe prowadzone w formie interaktywnej z wykorzystaniem następujących narzędzi komunikacji:

- ✓ wykład
- ✓ dyskusja moderowana
- ✓ ćwiczenia warsztatowe
- ✓ prezentacja studiów przypadku
- ✓ sesje pytań i odpowiedzi

REKOMENDUJĄ NAS



MÓWIĄ O NAS

„Pełne zaangażowanie, indywidualne podejście do Klienta zaowocowało dobrym dopasowaniem sposobu prowadzenia zajęć oraz treści poruszanych zagadnień do potrzeb grupy.”

„Solidność i profesjonalizm, a także szybka organizacja szkoleń (...).”

- Marek Jeremołowicz, Hotel Srebrna Góra

„Firma Hotele Plus przeprowadziła dla naszych pracowników cykl dziesięciu szkoleń. Szkolenia zostały przygotowane w profesjonalny sposób i spełniły nasze oczekiwania. Pozytywnie zaskoczyło nas olbrzymie zaangażowanie trenerów i dostosowanie szkoleń do naszej specyfiki i potrzeb. Wyrażam pełne zadowolenie ze współpracy i rekomenduję firmę Hotele Plus (...).”

- Marcin Olszewski, Czarna Góra Apartamenty, Hotel Morawa

„Szkolenie zamknięte zostało w pełni dostosowane do naszych potrzeb. Profesjonalne podejście trenera, fachowo przygotowane materiały oraz zajęcia praktyczne. Rekomenduję (...).”

- Wiesława Witkowska, Glamour House

„Praktyczność poruszanych aspektów połączonych z umiejętnie przekazywaną olbrzymią wiedzą trenera dała wymierne efekty udziału w szkoleniu. Hotele Plus polecamy każdemu kto szuka najwyższej jakości szkoleń w zakresie HORECA (...).”

- Andrzej Witek, Hotel Witek

„Praktyczność i bezpośrednia przydatność. Zdecydowanie szkolenia tej firmy wyróżniają się na rynku (...).”

- Tomasz Rybaczek, Artis Loft

„Wszystkie szkolenia prowadzili wysokiej jakości trenerzy –praktycy. Nasi pracownicy nabyli nowe kompetencje i umiejętności, które efektywnie wykorzystują w pracy (...).”

- Dwór Dwikozy

KONTAKT

hoteleplus.pl

e-mail: biuro@hoteleplus.pl

tel: +48 797 484 283

Zeskanuj aparatem i poznaj ofertę

