



SZKOLENIA

CO NAS WYRÓŻNIA?

- SZKOLENIA PROWADZĄ EKSPERCI Z BRANŻY **HOTELARSTWA, GASTRONOMII I SPA** TYLKO PRAKTYCZNE I MERYTORYCZNE SZKOLENIA;
- **90 OBIEKTÓW**, Z KTÓRYMI NA CO DZIEŃ WSPÓŁPRACUJEMY;
- PONAD **1000** PRZESZKOLONYCH OSÓB W 2020 ROKU (PONAD **7000** 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

SPIIS TREŚCI

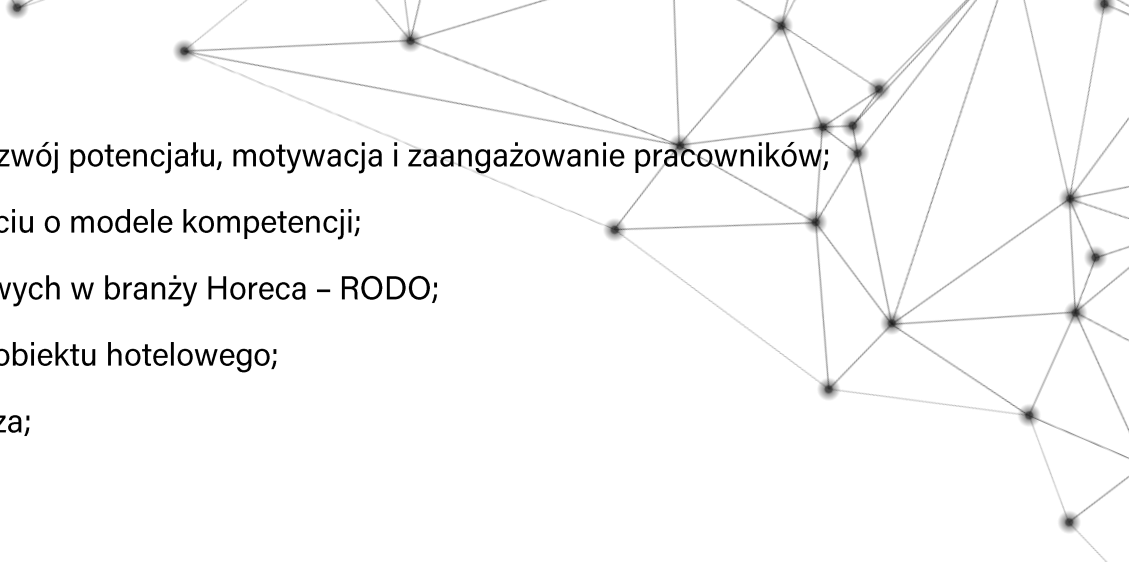
(Kliknięcie na poszczególną kategorię przeniesie automatycznie na wybraną stronę)

KADRA ZARZĄDZAJĄCA.....	4
DZIAŁ SPRZEDAŻY/MARKETING	6
BARMANI/KELNERZY	8
RECEPCJA /HOUSEKEEPING.....	9
SZEFOWIE KUCHNI.....	10
KUCHARZE/POMOCE KUCHENNE.....	10
SZKOLENIA-COVID.....	12
REZERWY KFS	13
METODYKA SZKOLENIA	14
REKOMENDUJĄ NAS	15
KONTAKT	17

KADRA ZARZĄDZAJĄCA



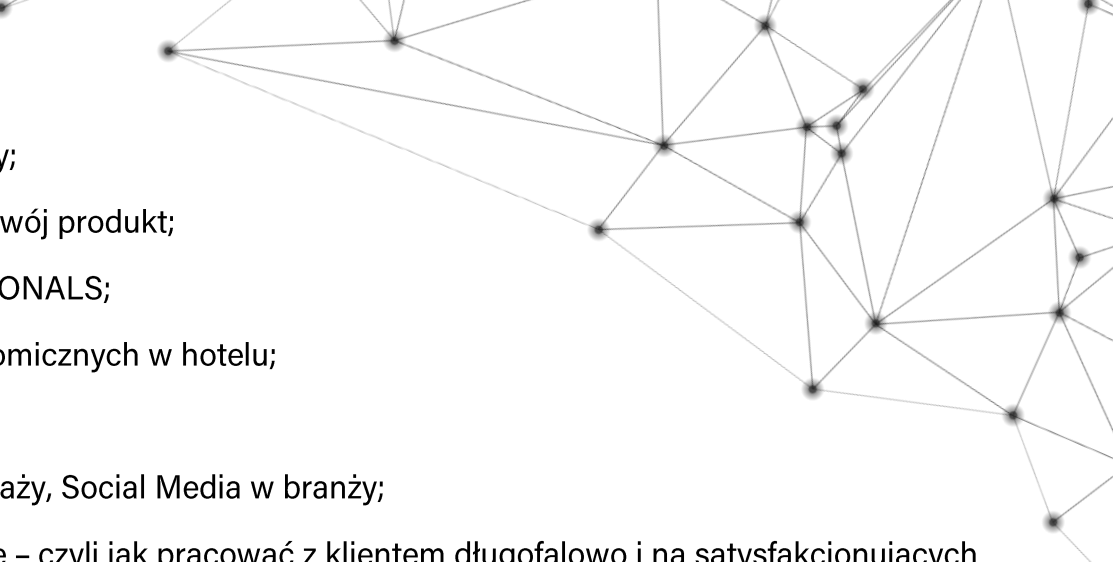
1. Akademia profesjonalnego menedżera hotelu;
2. Akademia menedżera gastronomii i szefa kuchni –zarządzanie gastronomią;
3. Aktywna i efektywna sprzedaż;
4. Budowanie marki i wizerunku;
5. Imprezy gastronomiczne a rozporządzenie w zakresie ochrony danych osobowych RODO;
6. Komunikacja i autoprezentacja;
7. Komunikacja w organizacji, czyli jak usprawnić przepływ informacji;
8. Jak zostać idealnym szefem -rekrutacja i zarządzanie pracownikami;
9. Manager hotelu SPA;

- 
10. Neuroprzywództwo – rozwój potencjału, motywacja i zaangażowanie pracowników;
 11. Oceny okresowe w oparciu o modele kompetencji;
 12. Ochrona danych osobowych w branży Horeca – RODO;
 13. Profesjonalny manager obiektu hotelowego;
 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 zmieniają 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. Gospodarka magazynowa przy zabiegach kosmetycznych i SPA;

- 
10. Komunikacja w sprzedaży;
 11. Jak skutecznie sprzedać swój produkt;
 12. Manager SPA PROFESSIONALS;
 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. Skuteczna sprzedaż;
 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. Zespół. Jak zbudować zaufanie w swoim zespole.

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



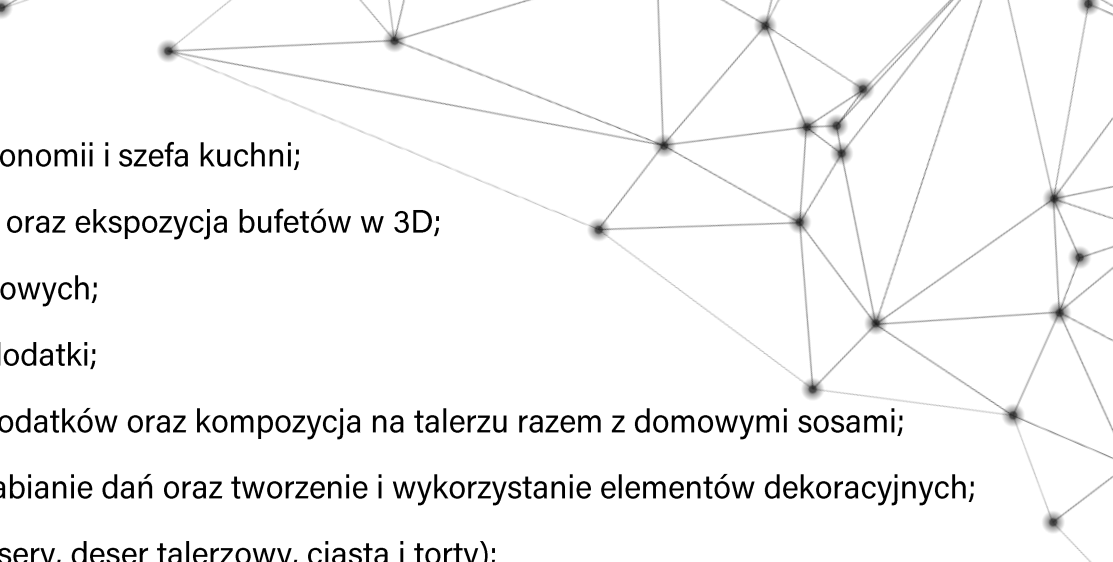
1. Profesjonalna obsługa recepcyjna wraz z technikami sugestywnej sprzedaży cross i up-sellingowej;
2. Obsługa extranetów, silników rezerwacyjnych na stronach hotelowych oraz channel managera;
3. Obsługa systemu operacyjnego hotelowego i gastronomicznego dla recepcji oraz zarządzanie CRM;
4. Profesjonalny 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. Zasady sprzedaży usług hotelu na portalach oraz zarządzanie serwisami społecznościowymi dla recepcji hotelowej i managerów;

SZEFOWIE KUCHNI

/ KUCHARZE / POMOCY 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 garnczkowe;
 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, tatary, carpaccio;

SZKOLENIA-COVID



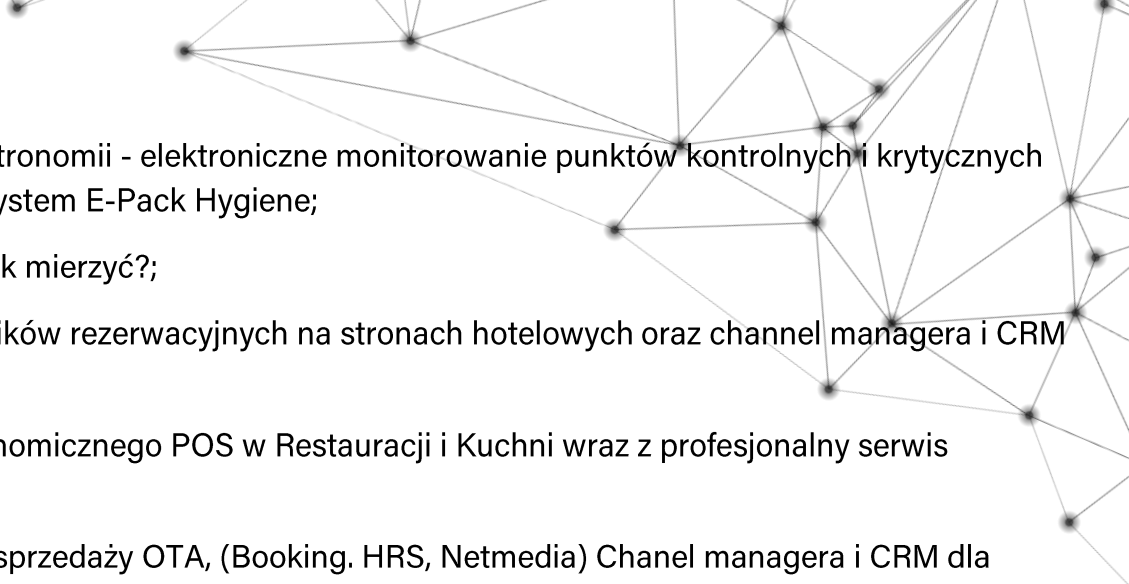
1. Procedury operacyjne w hotelu i gastronomii z uwzględnieniem sytuacji epidemii COVID-19;
2. Magazynowanie i transport żywności w warunkach pandemii;
3. Dobre Praktyki Higieniczne GHP i HACCP w warunkach pandemii;
4. Zaopatrzenie surowcowe zakładu produkcyjnego w warunkach pandemii;
5. Organizacja 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;

REZERWY KFS



**Krajowy
Fundusz
Szkoleniowy**

1. Obsługa systemu operacyjnego PMS dla recepcji oraz zarządzanie system sprzedaży Bookng 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;

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



„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 Jermołowicz, Hotel Srebrna Góra

„Firma Hotele Plus przeprowadziła dla naszych pracowników cykl dziecięciu 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

www.hoteleplus.pl

e-mail: biuro@hoteleplus.pl

tel: (+48) 661 545 557

Zeskanuj aparatem i poznaj ofertę

