

REST
CONSULTING

OFERTA

SZKOLENIOWO - DORADCZA



WWW.RESTCONSULTING.PL



REST CONSULTING

Firma Rest Consulting działa nieprzerwanie na rynku HoReCa od 2010 roku i służy doradztwem strategicznym w następujących obszarach:

- Restrukturyzacja oraz Pre-opening hotelu
- Organizacja szkoleń dla pracowników w sektorze HoReCa
- Tworzenie strategii rozwoju firmy (Biznes Plan) oraz projekcje finansowe
- Analizy rynkowe oraz badanie konkurencji
- Outsourcing hotelowego działu sprzedaży (zewnątrzny dział sprzedaży)
- Outsourcing usług Revenue management & e-commerce



Jesteśmy nowoczesną firmą doradczą-szkoleniową wspierającą w rozwoju hotele, które chcą budować pozytywne doświadczenia swoich klientów, zapewniając im najwyższy standard usług. Oferujemy szeroką gamę wysokiej jakości szkoleń, warsztatów i innych usług edukacyjnych w formule zamkniętej dla managerów i specjalistów różnych branż. Nasze usługi dedykujemy dla wszystkich podmiotów z branży hotelarsko – gastronomicznej, bez względu na wielkość obiektu, doświadczenie personelu czy etap działalności

Firma Rest Consulting charakteryzuje się elastycznością i innowacyjnością w działaniu – jesteśmy otwarci na współpracę i indywidualne potrzeby naszych klientów. Każdy z uczestników naszych zajęć otrzymuje komplet materiałów szkoleniowych oraz zaświadczenie lub certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenia. Organizujemy szkolenia zarówno na terenie firmy klienta, jak również w innym wskazanym przez niego miejscu.

Firma Rest Consulting została wpisana do Rejestru Instytucji Szkoleniowych (RIS) pod numerem 2.24/00109/2021.



Rejestr Instytucji
Szkoleniowych (RIS)

Firma Rest Consulting w 2022 roku została akredytowanym doradcą w programie SPEKTRUM – Pomorski System Usług Doradczych.



AKREDYTOWANY
DORADCA

Rest Consulting od 2023 posiada certyfikat ISO 9001:2015



DORADZTWO BIZNESOWE



WWW.RESTCONSULTING.PL

DORADZTWO BIZNESOWE DLA FIRM SEKTOR (HORECA)

Skorzystaj z **usługi doradztwa** strategicznego i wprowadź swoją **firmę** na wyższe obroty. Wskazujemy najlepsze rozwiązania, które pomogą w osiągnięciu sukcesu. Nasze usługi doradcze mogą przyjmować różną postać, a ich zakres jest praktycznie nieograniczony. Obejmują wszelkie aspekty związane z prowadzeniem działalności gospodarczej. **Przedsiębiorcy z sektora MŚP (HoReCa)** najczęściej korzystają z usług dotyczących:

- **doradztwa operacyjnego np.**
 - opracowywanie strategii marketingowej
 - zarządzanie procesami obiektu
 - audyt organizacyjny obiektu
 - wdrażanie nowych systemów
 - przygotowanie oraz wdrożenie planu naprawczego dla obiektu
- **doradztwa strategicznego np.**
 - analiza "wejścia na rynek" nowego podmiotu
 - analizy i modele finansowe
 - studium wykonalności projektu inwestycyjnego
 - ocena opłacalności inwestycji
 - doradztwo w zakresie mapowania i optymalizacji procesów
 - doradztwo w zakresie optymalizacji sprzedaży online



Oferujemy pełen wachlarz usług w zakresie pomocy w pisaniu wniosków o dotacje. Doskonale rozumiemy przedsiębiorców, którzy nie pasjonują się tzw. „papierologią”. Ich rolą jest dbanie o rozwój biznesu, a naszą dobrą zaprezentowanie ich biznesu we wniosku, aby zmaksymalizować szansę na przyznanie dofinansowania.

"W 2023 pozyskaliśmy i zrealizowaliśmy dla naszych klientów

28

specjalistycznych usług doradczych jako Instytucja Otoczenia Biznesu w programie SPECTRUM".

Łukasz Szottys
CEO Rest Consulting



SKUTECZNOŚCI
w pozyskiwaniu dotacji dla firm

*SPEKTRUM to nazwa pomorskiego systemu świadczenia specjalistycznych usług doradczych dla MŚP. System SPEKTRUM jest finansowany z funduszy unijnych wdrażanych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego.



WWW.RESTCONSULTING.PL

DORADZTWO BIZNESOWE DLA FIRM SEKTOR (HORECA)

Dla inwestorów hotelowych wykonujemy studia wykonalności oraz analizy i modele finansowe pozwalające ocenić efektywność ekonomiczną inwestycji oraz na potrzeby finansowania zewnętrznego.

Etap, w którym analiza danych i faktów z przeszłości, teraźniejszości i ekstrapolacji na przyszłość dotyczących rynku hotelowego, turystycznego, ekonomii, rynku pracy, łączy się z analizą konkurencji, której silne strony i braki są podstawą do wstępnych wniosków dotyczących koncepcji, jak i ostatecznych dotyczących analiz finansowych. To zbiór wieloletnich doświadczeń, wiedzy, wykształcenia i intuicji całego zespołu.

Analizy finansowe są naszą silną stroną. Wspierają inwestorów w rozmowach z podmiotami zewnętrznymi w obszarze finansowania inwestycji.

NAZWA 1 usługi:

Doradztwo w zakresie opracowania aktualizacji biznes planu dla projektu budowy lub restrukturyzacji hotelu.

Doradztwo w zakresie :

Analiza otoczenia społeczno-gospodarczego projektu wraz z uwzględnieniem dokumentów strategicznych:

- Analiza rynku
- Charakterystyka branży
- Oferowany produkt lub usługa
- Analiza popytu
- Analiza konkurencji
- Analiza strategiczna SWOT
- Plan sprzedaży i marketingu na pierwszy rok funkcjonowania**
- Ocena efektywności
- Analiza wrażliwości

Produktem realizacji ww. usługi będzie **raport** oraz **stacjonarne wizyty u Inwestora wraz z konsultacjami OnLine**. Raport będzie zawierał opracowania zawierające wyniki analiz oraz rekomendacje odnoszące się do wyszczególnionych powyżej zadań.

Koszt usługi – **(ustalany indywidualnie)**.

Czas realizacji – do 30 dni roboczych od dnia podpisania umowy. W celu realizacji usługi przygotowana jest dwustronna umowa określająca szczegółowe warunki.



DORADZTWO BIZNESOWE DLA FIRM SEKTOR (HORECA)

NAZWA 2 usługi:

Studium wykonalności inwestycji – Instytucjonalna i prawna wykonalność inwestycji oraz trwałość projektu.

Opracowanie będzie zawierało:

1. Analiza SWOT oraz wyznaczenie celi strategicznych wejścia na rynek
2. Charakterystyka inwestycji
3. Optymalne parametry kompleksu
4. Analiza rynku
5. Analiza finansowa w tym budżet kosztowy, przychodowy oraz estymacja 5 letnia
6. Czas i ryzyko a efektywność projektu inwestycyjnego
7. Ocena efektywności ekonomiczno-finansowej projektów
8. Wyliczenie i interpretacja wskaźników finansowej efektywności projektu
9. Analiza trwałości finansowej projektu

Produktem realizacji ww. usługi będzie **raport** oraz **stacjonarne wizyty u Inwestora wraz z konsultacjami OnLine**. Raport będzie zawierał opracowania zawierające wyniki analiz oraz rekomendacje odnoszące się do wyszczególnionych powyżej zadań.

Koszt usługi – **(ustalany indywidualnie)** .

Czas realizacji – do 30 dni roboczych od dnia podpisania umowy. W celu realizacji usługi przygotowywana jest dwustronna umowa określająca szczegółowe warunki.

W celu poznania szerszych informacji odnośnie szkoleń zapraszam do kontaktu.

z poważaniem

Łukasz Szottys

+48 696 020 324

biuro@restconsulting.pl

REST CONSULTING

ul. Główna 23, Pruchna

ul. Wika - Czarnowskiego 2a, Gdańsk

e- mail: biuro@restconsulting.pl

NIP : 548-255-22-19

www.restconsulting.pl



REVENUE MANAGEMENT & ZEWNETRZNY DZIAŁ SPRZEDAŻY



WWW.RESTCONSULTING.PL

REVENUE MANAGEMENT & ZEWNĘTRZNY DZIAŁ SPRZEDAŻY

Szanowni Państwo,

Rest Consulting działa w branży HoReCa świadcząc spersonalizowane usługi zarządcze, szkoleniowe, planistyczne jak również audyty.

W poniższej ofercie chciałbym przedstawić pakiet usług zawierający:

- **zewnętrzny revenue manager**
- **zewnętrzny dział sprzedaży (wsparcie działu sprzedaży)**

Zewnętrzny revenue manager (outsourcing)

Na rynku brakuje kompetentnych specjalistów od revenue managementu, zaś ci którzy potrafią wykazać się odpowiednimi umiejętnościami pracują zazwyczaj dla obiektów sieciowych. Kluczową jest zatem kwestia – jak prowadzić czasochłonny i kosztowny revenue management bez specjalisty, kiedy konkurencja ma do dyspozycji personel, wiedzę i technologię ?

Dedykowany dla twojego obiektu specjalista codziennie analizuje ofertę obiektu i przyrost rezerwacji w okresie 365 dni, monitoruje konkurencję, dokonuje optymalizacji cen, oferty i restrykcji sprzedaży oraz dostarcza raportowanie. Korzystając z profesjonalnego oprogramowania monitorujemy ceny rynkowe zapewniając optymalną i konkurencyjną ofertę stawek.

Zewnętrzny dział sprzedaży (outsourcing)

jest odpowiedzią na potrzeby niezależnych hoteli w czasach ekspansji hoteli sieciowych. Dedykowany zespół specjalistów z doświadczeniem w pracy w hotelach sieciowych i niezależnych będzie prowadzić codzienne działania z zakresu zwiększenia obłożenia Państwa obiektu, zwiększając RevPar i obniżając koszty prowadzenia działalności poprzez optymalizację kosztów prowizji agencyjnych (OTA), kalkulacje grup (analiza displacement) wraz z usługami dodatkowymi.



REVENUE MANAGEMENT & ZEWNĘTRZNY DZIAŁ SPRZEDAŻY

Główne korzyści dla Państwa hotelu:

- **Wzrost przychodów nawet o 50 %.**

Klienci którzy nam zaufali zanotowali do 50 % wzrostu przychodów ze sprzedaży (YtY)

- **Redukcja kosztów osobowych o 40 %.**

Koszt outsourcingu jest nawet do 40 % niższy niż zatrudnienie specjalisty ds. sprzedaży.

- **Pełna kontrola nad wynikami hotelu.**

Dostarczamy cyklicznie raporty i prognozy, dzięki którym dyrektorzy i właściciele na bieżąco kontrolują hotelowe wskaźniki KPI

- **Stale lub czasowe wsparcie twojego działu sprzedaży i rezerwacji**

Planujemy sprzedaż, zarządzamy cenami, promujemy pakiety oraz wydarzenia, przygotowujemy kalkulacje dla grup, szkolimy zespoły pracowników, zamieszczamy "posty" ... przejmujemy kompleksowe prowadzenie departamentu sprzedaży w twoim hotelu.

- **Prostszy biznes.**

Rekrutacja, urlopy, zwolnienia lekarskie to przeszłość.

Kompleksowe zarządzanie hotelem lub restauracją. Oferujemy praktyczne rozwiązania, które odpowiednio wykorzystane, dają gwarancję zwiększonych przychodów dla Twojego hotelu lub restauracji. Czy nie tego potrzebujesz?



REVENUE MANAGEMENT & ZEWNĘTRZNY DZIAŁ SPRZEDAŻY

WYBRANE OBSZARY WSPARCIA

PAKIET STANDARD

Usługa – zewnętrzny revenue manager tj. stałe zarządzanie ceną obiektu w portalach OTAs oraz optymalizujemy oferty hotelu we wszystkich kanałach sprzedażowych

wykorzystywanie trendów rynkowych w celu maksymalizacji przychodów hotelu

Opracowanie oraz prowadzenie strategii marketingowo – sprzedażowych obiektu.

Pozyskiwanie grup typu „MICE” oraz podpisywanie umów korporacyjnych w imieniu klienta (baza Rest Consulting)

Nie limitowane wsparcie dyrekcji obiektu przez grono specjalistów z firmy Rest Consulting

Co miesięczne raporty z działań plus plany TO – DO na kolejne okresy do akceptacji.

badanie, monitoring rynku oraz działań konkurencji

zapytaj o wycenę

PAKIET STANDARD +

Usługa – zewnętrzny revenue manager tj. stałe zarządzanie ceną obiektu w portalach OTAs oraz optymalizujemy oferty hotelu we wszystkich kanałach sprzedażowych

wykorzystywanie trendów rynkowych w celu maksymalizacji przychodów hotelu

Opracowanie oraz prowadzenie strategii marketingowo – sprzedażowych obiektu.

Pozyskiwanie grup typu „MICE” oraz podpisywanie umów korporacyjnych w imieniu klienta (baza Rest Consulting)

Nie limitowane wsparcie dyrekcji obiektu przez grono specjalistów z firmy Rest Consulting

Co miesięczne raporty z działań plus plany TO – DO na kolejne okresy do akceptacji.

badanie, monitoring rynku oraz działań konkurencji

1 wizyta stacjonarna w hotelu / miesiąc

zapytaj o wycenę

PAKIET KOMFORT

Usługa – zewnętrzny revenue manager tj. stałe zarządzanie ceną obiektu w portalach OTAs oraz optymalizujemy oferty hotelu we wszystkich kanałach sprzedażowych

wykorzystywanie trendów rynkowych w celu maksymalizacji przychodów hotelu

Opracowanie oraz prowadzenie strategii marketingowo – sprzedażowych obiektu.

Pozyskiwanie grup typu „MICE” oraz podpisywanie umów korporacyjnych w imieniu klienta (baza Rest Consulting)

Nie limitowane wsparcie dyrekcji obiektu przez grono specjalistów z firmy Rest Consulting

Co miesięczne raporty z działań plus plany TO – DO na kolejne okresy do akceptacji.

badanie, monitoring rynku oraz działań konkurencji

2 wizyty stacjonarne w hotelu / miesiąc

zapytaj o wycenę



SZKOLENIE STACJONARNE DLA HOTELI

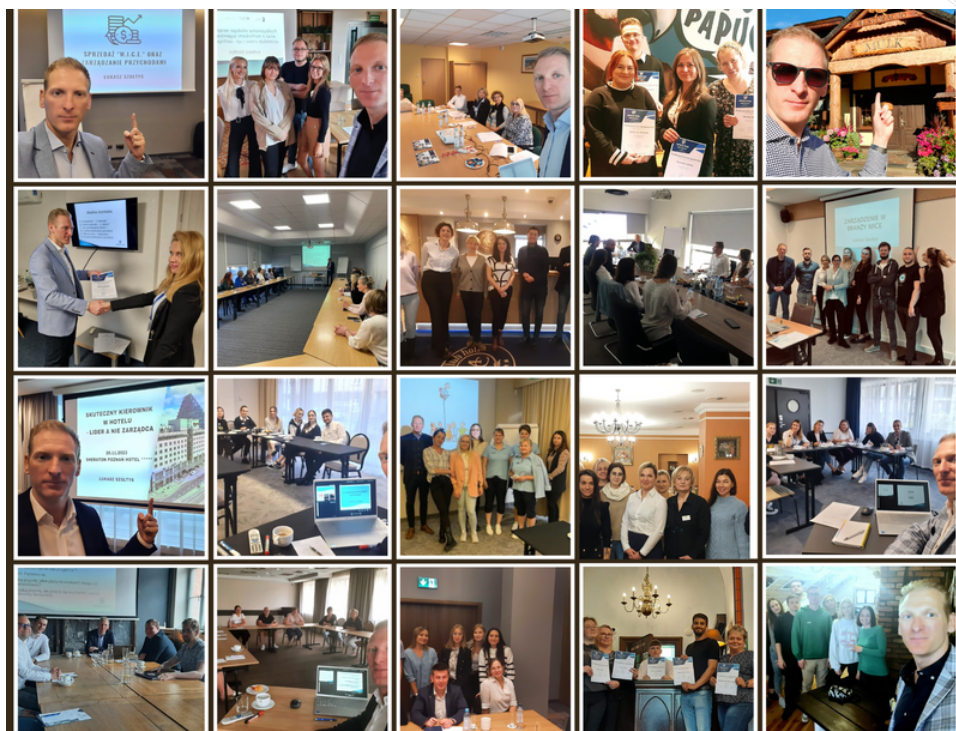


WWW.RESTCONSULTING.PL

SZKOLENIA

Specjalizujemy się w **szkoleniach zamkniętych** dla hoteli i restauracji z naciskiem na sprzedaż usług hotelowych, pracę zespołową z wykorzystaniem metody geodesignu i design thinking oraz motywację zespołu do działania. Naszymi "bestsellerami" są:

- Aktywna i profesjonalna sprzedaż w hotelu by Łukasz Szoftys
- Efektywny Recepcjonista by Łukasz Szoftys
- Efektywny lider w branży HoReCa
- Komunikacja w zespole
- Szkolenia kelnerskie, kucharskie oraz dla służby pięter
- Trudne sytuacje w kierowaniu ludźmi



Pobierz nasze referencje >



WWW.RESTCONSULTING.PL

SZKOLENIE #1

AKTYWNA I PROFESJONALNA OBSŁUGA ORAZ SPRZEDAŻ W HOTELU Z ELEMENTAMI PRACY ZESPOŁOWEJ

ILOŚĆ DNI SZKOLENIOWYCH: **1 lub 2**

SZKOLENIE W GODZINACH: **9.00 – 16.00** na terenie obiektu wskazanego przez klienta

Trener: **Łukasz Szoltys**

TERMIN: (ustalany indywidualnie)

PROGRAM (MODUŁY) :

I. OBSŁUGA GOŚCIA HOTELOWEGO – EFEKT PIERWSZEGO WRAŻENIA

- Badanie i przewidywanie potrzeb Gościa
- Skuteczne praktyki w kontakcie e-mailowym

II. TELEFONICZNA A BEZPOŚREDNIA OBSŁUGA GOŚCIA

- Skuteczny plan na rozmowę telefoniczną
- Q&A przy rozmowie telefonicznej
- Scenki, ćwiczenia, przykłady

III. UMIEJĘTNOŚCI SPRZEDAŻOWE W OPARCIU O UP-SELLING I CROSS-SELLING – TECHNIKI SPRZEDAŻY USŁUG W HOTELARSTWIE

- „Wąskie gardła” sprzedaży w hotelu ... w czym problem ?
- Dlaczego Goście nie zawsze dokonują rezerwacji ?
- Czy recepcja sprzedaje, czy tylko informuje o ofercie ?
- „USP” obiektu
- System rabatów / bonusów
- Czek lista przy rozmowie / meldowaniu
- Procedura rezerwacji
- Procedura interwencji na skargi gości
- Tematy do rozmowy oraz wychodzenie naprzeciw
- Proces komunikacji interpersonalnej
- Zasady i modele sprzedaży w formule cross – sellingu i up – sellingu
 - Dlaczego Gość chce rabat ?
 - Jak obronić cenę Twojej oferty
 - Od czego zacząć Up selling / Cross selling
 - Zadowolić niezadowolonego czyli Klient nie zawsze ma racji

SZKOLENIE #1

AKTYWNA I PROFESJONALNA OBSŁUGA ORAZ SPRZEDAŻ W HOTELU Z ELEMENTAMI PRACY ZESPOŁOWEJ

IV. TEAM WORK

- rola Project Manager
- zasady komunikacji wewnętrznej
- zasady komunikacji zewnętrznej
- style komunikacji WEWNĄTRZ zespołu
- budowanie relacji
- rola empowermentu w optymalnym zaangażowaniu

V. PR i MARKETING W HOTELARSTWIE – CZYLI JAK SIĘ REKLAMOWAĆ I BUDOWAĆ SWÓJ POZYTYWNY WIZERUNEK WŚRÓD POTENCJALNYCH KLIENTÓW?

Jak pozyskać nowych Gości , oraz jak dbać o to, aby stali Goście zostali ambasadorami Waszej marki?

- Sposoby na pozyskanie Gościa w oparciu o znajomość ofert konkurencji
- Jak wywołać zachwyt u Gościa niewielkim nakładem kosztów?
- Sposoby pozyskania informacji zwrotnej od Gościa
- Wrażenia z pobytu – czyli jak wpłynąć na opinię Gościa w internecie?
- Przykłady rozwiązań reklamowych i marketingowych , stosowanych z powodzeniem w innych hotelach – jako inspiracja dla Was

VI. POWER TEAM

- motywowanie współpracowników i kreowanie zaangażowania
- zarządzanie projektem
- efektywność zespołu a realizacja celu
- optymalizacja procesów organizacyjnych
- zarządzanie sytuacjami konfliktowymi
- zarządzanie emocjami (własnymi, zespołu, relacji)
- kreatywność w realizacji eventów
- optymalizacja wyników
- rola lidera/przywódcy

SZKOLENIE #1

AKTYWNA I PROFESJONALNA OBSŁUGA ORAZ SPRZEDAŻ W HOTELU Z ELEMENTAMI PRACY ZESPOŁOWEJ

VII. TRUDNY KLIENT- CZY TRUDNA SYTUACJA?

- Oczekiwania Gości w hotelarstwie
- Scenki, ćwiczenia w parach, trener w roli wymagającego Gościa

VIII. INDYWIDUALNE KONSULTACJE Z KIEROWNIKAMI DZIAŁÓW

PODSUMOWANIE I ZAKOŃCZENIE SZKOLENIA

KOSZT SZKOLENIA OBEJMUJE:

- ✓ udział w szkoleniu grupy pracowników grupa **do 15 osób**
- ✓ **14 godzinny** program szkolenia (2 DNI) w godz. 9.00 – 16.00
- ✓ materiały szkoleniowe w formie elektronicznej oraz drukowanej
- ✓ certyfikat / dyplom ukończenia szkolenia
- ✓ E-book dla działu „**Sprzedaż w hotelu by Łukasz Szoltys**”
<https://www.restconsulting.pl/produkt/e-book-sprzedaz-w-hotelu-by-lukasz-szoltys/>
- ✓ dojazd do klienta
- ✓ Raport po szkoleniowy wraz z rekomendacjami i zaleceniami

Koszt Szkolenia II dni (8 modułów)

- **zapytaj o wycenę** (grupa pracowników do 15 osób)

Koszt Szkolenia I dzień (5 modułów)

- **zapytaj o wycenę** (grupa pracowników do 15 osób)

SZKOLENIE #2

SPRZEDAŻ "M.I.C.E." ORAZ ZARZĄDZANIE PRZYCHODAMI.

ILOŚĆ DNI SZKOLENIOWYCH: **1 lub 2**

SZKOLENIE W GODZINACH: **9.00 – 16.00** na terenie obiektu wskazanego przez klienta

Trener: **Łukasz Szotys**

TERMIN: (ustalany indywidualnie)

KLUCZOWE WARTOŚCI KURSU :

- ✓ Zidentyfikuj i zrozum kluczowe problemy rozwiązywane przez analitykę zarządzania przychodami
- ✓ Rozwiązuj problemy związane z zarządzaniem przychodami za pomocą różnych modeli prognozowania przychodów
- ✓ Zrozum ekonomiczne i matematyczne koncepcje zarządzania przychodami w różnych kontekstach biznesowych
- ✓ Podejmuj decyzje biznesowe i opracowuj optymalną strategię cenową na podstawie danych szacunkowych
- ✓ Określ optymalne strategie cenowe, aby zmaksymalizować przychody hotelu w departamencie MICE
- ✓ Generuj przychody z produktów, stosując strategie sprzedaży, takie jak rabaty i sprzedaż wiązana

PROGRAM (MODUŁY) :

1. Kanały sprzedaży dla branży MICE – skuteczne techniki sprzedażowe.
Case study
2. Jak skutecznie pozyskiwać nowe "leady" sprzedażowe – studium przypadku
3. Jak skutecznie podpisywać porozumienia o współpracy "Corpo"
4. Plan TO-DO sprzedaży dla departamentu MICE
– lista 50 elementów podnoszące skuteczność sprzedaży
5. Narzędzia i techniki radzenia sobie z konkurencją
6. Potrzeby klienta – jak je dostrzec i jak przygotować propozycję realizacji.
7. Strategie zarządzania przychodami w hotelach (na przykładach hoteli sieciowych)
8. Skuteczny Revenue management – "How We Do"
9. Prognozowanie i kontrola dostępności oraz systemy do raportowania i analityki
10. Strategia cenowa vs kanały dystrybucji

SZKOLENIE #2

SPRZEDAŻ "M.I.C.E." ORAZ ZARZĄDZANIE PRZYCHODAMI.

11. UMIEJĘTNOŚCI SPRZEDAŻOWE W OPARCIU O UP-SELLING I CROSS-SELLING – TECHNIKI SPRZEDAŻY USŁUG W HOTELARSTWIE

- „Wąskie gardła” sprzedaży w hotelu ... w czym problem ?
 - Dlaczego FIRMY nie zawsze dokonują rezerwacji ?
 - „USP” obiektu
 - System rabatów / bonusów
 - Procedura interwencji na skargi gości
 - Tematy do rozmowy oraz wychodzenie naprzeciw
 - Zasady i modele sprzedaży w formule cross – sellingu i up – sellingu
- Dlaczego Gość chce rabat ?
- Jak obronić cenę Twojej oferty

PONADTO :

- ✓ Dowiesz się jak efektywnie zorganizować proces sprzedaży w hotelu.
- ✓ Dowiesz się jak budować i utrzymywać długofalowe relacje z klientami.
- ✓ Dowiesz się jak błyskawicznie zbudować więź z nowym klientem.
- ✓ Nauczysz się odpowiadać na obiekcje i zamykać sprzedaż .
- ✓ Proces aktywnej sprzedaży stanie się łatwiejszy i przyjemniejszy.
- ✓ Rodzaje pytań podczas badania potrzeb i dosprzedaży usług hotelowych
- ✓ Zasady prezentacji oferty

PODSUMOWANIE I ZAKOŃCZENIE SZKOLENIA

KOSZT SZKOLENIA OBEJMUJE:

- ✓ udział w szkoleniu grupy pracowników grupa **do 15 osób**
- ✓ **14 godzinny** program szkolenia (2 DNI) w godz. 9.00 – 16.00
- ✓ materiały szkoleniowe w formie elektronicznej oraz drukowanej
- ✓ certyfikat / dyplom ukończenia szkolenia
- ✓ E-book dla działu „**Sprzedaż w hotelu by Łukasz Szoltys**”
<https://www.restconsulting.pl/produkt/e-book-sprzedaz-w-hotelu-by-lukasz-szoltys/>
- ✓ dojazd do klienta
- ✓ Raport po szkoleniowy wraz z rekomendacjami i zaleceniami

Koszt Szkolenia II dni (11 modułów)

- **zapytaj o wycenę** (grupa pracowników do 15 osób)

Koszt Szkolenia I dzień (7 modułów)

- **zapytaj o wycenę** (grupa pracowników do 15 osób)

SZKOLENIE #3

PROFESJONALNY RECEPCJONISTA – AMBASADOR I WIZYTÓWKA HOTELU.

ILOŚĆ DNI SZKOLENIOWYCH: **1 lub 2**

SZKOLENIE W GODZINACH: **9.00 – 16.00** na terenie obiektu wskazanego przez klienta

Trener: **Łukasz Szoltys**

TERMIN: (ustalany indywidualnie)

PROGRAM (MODUŁY) :

1. Rola recepcji w skutecznym funkcjonowaniu firmy

- reprezentacyjna, czyli jak wygląd pracownika recepcji i jego zachowanie wpływa na postrzeganie firmy przez osoby z zewnątrz /Klientów i Kontrahentów/
- informacyjna – jak sposób mówienia, przyjmowania i przekazywania informacji wpływa na funkcjonowanie firmy
- wspierająca
- administracyjna

2. Profesjonalna sylwetka pracownika recepcji:

- główne zadania, umiejętności i zakres odpowiedzialności
- zasady budowania profesjonalnego wizerunku recepcji
- wygląd w recepcji – dress code

3. Profesjonalne zachowania pracowników recepcji i współpraca w zespole recepcyjnym:

- niedozwolone zachowania werbalne i niewerbalne pracownika recepcji
- dyskrecja – o czym mówić, a o czym nie pracownikom i osobom z zewnątrz
- komunikacja formalna i komunikacja nieformalna w firmie – kiedy stosować jedną a kiedy drugą
- podstawowe zasady współpracy w zespole recepcyjnym

4. Wizyta gości:

- czego oczekuje gość od pracownika recepcji
- zachowanie pracownika recepcji podczas wizyty gości
- typologia trudnych sytuacji podczas wizyty gości w firmie i jak sobie z nimi radzić
- opanowanie własnych emocji w trudnych sytuacjach
- standardy profesjonalnej obsługi gości
- podstawowe zasady savoir-vivre e biznesie
- pożegnanie gościa/gości

SZKOLENIE #3

PROFESJONALNY RECEPCJONISTA – AMBASADOR I WIZYTÓWKA HOTELU.

5. Reprezentowanie firmy w kontaktach telefonicznych:

- budowanie pozytywnego wizerunku firmy przez telefon
- sposób udzielania informacji w rozmowie telefonicznej
- polityka prywatności przez telefon
- przydatne formularze i narzędzia
- typologia trudnych sytuacji podczas rozmów telefonicznych i jak sobie z nimi radzić

6. POWER TEAM

- motywowanie współpracowników i kreowanie zaangażowania
- zarządzanie projektem
- efektywność zespołu a realizacja celu
- optymalizacja procesów organizacyjnych
- zarządzanie sytuacjami konfliktowymi
- zarządzanie emocjami (własnymi, zespołu, relacji)
- kreatywność w realizacji eventów
- optymalizacja wyników
- rola lidera/przywódcy

PODSUMOWANIE I ZAKOŃCZENIE SZKOLENIA

KOSZT SZKOLENIA OBEJMUJE:

- ✓ udział w szkoleniu grupy pracowników grupa **do 15 osób**
- ✓ **14 godzinny** program szkolenia (2 DNI) w godz. 9.00 – 16.00
- ✓ materiały szkoleniowe w formie elektronicznej oraz drukowanej
- ✓ certyfikat / dyplom ukończenia szkolenia
- ✓ E-book dla działu „**Sprzedaż w hotelu by Łukasz Szoltys**”
<https://www.restconsulting.pl/produkt/e-book-sprzedaz-w-hotelu-by-lukasz-szoltys/>
- ✓ dojazd do klienta
- ✓ Raport po szkoleniowy wraz z rekomendacjami i zaleceniami

Koszt Szkolenia II dni (6 modułów)

– **zapytaj o wycenę** (grupa pracowników do 15 osób)

Koszt Szkolenia I dzień (4 moduły)

– **zapytaj o wycenę** (grupa pracowników do 15 osób)

SZKOLENIE #4

EFEKTYWNA SPRZEDAŻ KELNERSKA ORAZ OBSŁUGA W RESTAURACJI

ILOŚĆ DNI SZKOLENIOWYCH: **1 lub 2**

SZKOLENIE W GODZINACH: **9.00 – 16.00** na terenie obiektu wskazanego przez klienta

Trener: **Łukasz Szoltys**

TERMIN: (ustalany indywidualnie)

Celem szkolenia jest zapoznanie kursantów z najnowszymi i najbardziej efektywnymi metodami skutecznej sprzedaży w branży HoReCa. Uczestnik szkolenia nabyte praktycznych umiejętności w zakresie sugestywnej sprzedaży produktów w restauracji oraz technik budowania "produktu". Ponadto uczestnicy szkolenia dowiedzą się jak budować kartę menu / win oraz pracować na menu engineeringu w celu optymalizacji rentowności restauracji. Łatwo można przewidzieć, że uwolniona podczas warsztatów kreatywności oraz przedstawiona wiedza oraz techniki dla pracowników oraz managerów restauracji przełożą się na lepszą organizację pracy i większe przychody w dziale gastronomii.

PROGRAM (MODUŁY) :

- Elementy kształtowania „Food Cost” w restauracji hotelowej.
- Procedura obsługi gościa w restauracji
- "Sugestywna sprzedaż"
- Nietypowe sytuacje, rozwiązywanie zażaleń
- Tworzenie nowych produktów
- Całościowe zarządzanie punktami gastronomicznymi w hotelu:
 - * Analiza P&L,
 - * Analiza FC oraz BC,
 - * Analiza efektywności za pomocą min: REVPash oraz menu-engineering,
- Tworzenie budżetów dla wszystkich punktów gastronomicznych,
- Nadzór nad przebiegiem i przygotowaniem imprez okolicznościowych, eventów, kongresów
- Tworzenie procedur oraz ich egzekwowanie,
- Nadzór nad przeprowadzaniem inwentaryzacji,
- Kontrola stanów magazynowych
- Ustalenie celów i strategii sprzedażowych.
- Powtarzalność obsługi jako narzędzie do kreowania wizerunku firmy.

SZKOLENIE #4

EFEKTYWNA SPRZEDAŻ KELNERSKA ORAZ OBSŁUGA W RESTAURACJI

- Jak wchodzić w interakcje z Gośćmi, aby zmaksymalizować możliwości sprzedaży.
- Odkrywanie, zaspokajanie i przekraczanie oczekiwań Gości hotelowych.
- Ścieżki postępowania ukierunkowane pod konkretnych Gości.
- Identyfikacja potrzeb Gości – sztuka słuchania.
- Czynniki wpływające na wyróżnienie się jakością obsługi recepcji
- Jak sprawiać, by Goście wracali dla nas – kelnerów
- Budowanie relacji z Gośćmi i ze współpracownikami
- Komunikacja w zespole oraz typologia Gości
- Zawód Sommelier
- Produkcja win białych i czerwonych
- Białe i czerwone szczepy – charakterystyka i występowanie
- Zrozumienie etykiety na butelce
- Wady i zalety win / klasyfikacja jakościowa win
- Zasady profesjonalnej degustacji win
- Serwis wina spokojnego i musującego- szampana
- Wstęp do alkoholi stężonych (whisky / brandy / rum ...)

PODSUMOWANIE I ZAKOŃCZENIE SZKOLENIA

KOSZT SZKOLENIA OBEJMUJE:

- ✓ udział w szkoleniu grupy pracowników grupa **do 15 osób**
- ✓ **14 godzinny** program szkolenia (2 DNI) w godz. 9.00 – 16.00
- ✓ materiały szkoleniowe w formie elektronicznej oraz drukowanej
- ✓ certyfikat / dyplom ukończenia szkolenia
- ✓ dojazd do klienta
- ✓ Raport po szkoleniowy wraz z rekomendacjami i zaleceniami

Koszt Szkolenia II dni

- **zapytaj o wycenę** (grupa pracowników do 15 osób)

Koszt Szkolenia I dzień

- **zapytaj o wycenę** (grupa pracowników do 15 osób)

SZKOLENIE #5

PERFEKCYJNA SŁUŻBA PIĘTER

ILOŚĆ DNI SZKOLENIOWYCH: **1 lub 2**

SZKOLENIE W GODZINACH: **9.00 – 16.00** na terenie obiektu wskazanego przez klienta

Trener: **Justyna Małkiewicz-Freitag**

TERMIN: (ustalany indywidualnie)

CEL I KORZYŚCI ZE SZKOLENIA:

- ✓ Podniesienie kwalifikacji zawodowych poprzez doskonalenie organizacji i techniki pracy
- ✓ Doskonalenie kultury obsługi
- ✓ Kształtowanie postawy etyczno-moralnej
- ✓ Opanowanie sztuki rozmowy z gościem
- ✓ Doskonalenie umiejętności zachowania się w sytuacjach szczególnych i trudnych

WYMIERNE EFEKTY ZE SZKOLENIA:

- ✓ Budowanie pozytywnych relacji z gośćmi hotelu i współpracownikami
- ✓ Wzrost świadomości wpływu na własną postawę wobec gościa
- ✓ Poznanie zasad zachowania w określonych sytuacjach na piętrach
- ✓ Standaryzacja pracy
- ✓ Kształtowanie umiejętności zachowania w sytuacjach trudnych
- ✓ Wzrost satysfakcji i pewności siebie

PROGRAM SZKOLENIA:

1. Miejsce służby pięter w hotelu – współpraca z innymi działami

- Role i obowiązki służby pięter

2. Profesjonalizm i odpowiedzialność służby pięter

- Autoprezentacja – jak wyglądać i jak komunikować się z gościem
- Moje zachowanie w pokoju gościa i na piętrach

3. Typy osobowości – jak obsługiwać różnych gości

- Psychologiczne aspekty obsługi gościa
- Savoir-vivre w obsłudze gościa

4. Struktura służby pięter i zakres obowiązków

5. Gospodarka kluczami

6. Organizacja pracy służby pięter

SZKOLENIE #5

PERFEKCYJNA SŁUŻBA PIETER

7.Standardy i regulacje – m. in. obsługa VIP

8.Serwis wieczorny pokoju – dlaczego powinien być standardem

9.Komunikacja z gościem – jesteśmy dla Gości a nie oni dla nas

10.Etyka w zawodzie

11.Niezadowolony gość i sytuacje kryzysowe

12.Czy można zmniejszyć jego występowanie?

- Technika radzenia sobie z niezadowolonym gościem
- Różne problemy hotelu: agresja ze strony gościa, napad, pożar, gość oskarżający o kradzież, osobiste propozycje itp.

PODSUMOWANIE I ZAKOŃCZENIE SZKOLENIA

KOSZT SZKOLENIA OBEJMUJE:

- ✓ udział w szkoleniu grupy pracowników grupa **do 15 osób**
- ✓ **14 godzinny** program szkolenia (2 DNI) w godz. 9.00 – 16.00
- ✓ materiały szkoleniowe w formie elektronicznej oraz drukowanej
- ✓ certyfikat / dyplom ukończenia szkolenia
- ✓ dojazd do klienta
- ✓ Raport po szkoleniowy wraz z rekomendacjami i zaleceniami

Koszt Szkolenia II dni (12 modułów)

- **zapytaj o wycenę** (grupa pracowników do 15 osób)

Koszt Szkolenia I dzień (8 modułów)

- **zapytaj o wycenę** (grupa pracowników do 15 osób)

SZKOLENIE #6

TRUDNE SYTUACJE W KIEROWANIU LUDŹMI

ILOŚĆ DNI SZKOLENIOWYCH: **1 lub 2**

SZKOLENIE W GODZINACH: **9.00 – 16.00** na terenie obiektu wskazanego przez klienta

Trener: **dr hab. Artur Ziółkowski**

TERMIN: (ustalany indywidualnie)

I. KORZYŚCI:

- Większa skuteczność zarządzania ludźmi w przedsiębiorstwach HORECA poprzez ocenianie bieżące i okresowe ich pracy.
- Rozwój umiejętności przekonywania i zachęcania do realizacji wyznaczonych celów.
- Rozwój umiejętności delegowania uprawnień.
- Wzmocnienie kompetencji oceniania i rozwoju kompetencji strategicznych.

II. CELE SZKOLENIA (efekty kształcenia)

Uczestnik po szkoleniu zna (wiedza):

- rolę kadry kierowniczej w rozwijaniu Firmy oraz podwładnych,
- zastosowanie psychologii szefa w kierowaniu podwładnymi,
- strukturę rozmowy oceniającej,
- różnice w byciu szefem administratorem a szefem liderem,
- zasady i kryteria budowania autorytetu,
- mechanizmy psychologiczne motywacji.

Uczestnik po szkoleniu potrafi (umiejętności):

- konstruktywnie rozwiązywać trudne sytuacje w kierowaniu ludźmi,
- prowadzić rozmowę z pracownikiem w kierunku założonego wcześniej celu,
- motywująco przekazywać negatywną informację zwrotną,
- skutecznie komunikować pozytywną informację zwrotną,
- konstruktywnie dyskutować o oczekiwaniach pracownika,
- kierować rozmową w kierunku zaakceptowania wyznaczanych celów.

III. ADRESACI

- menadżerowie niższego i średniego szczebla.

SZKOLENIE #6

TRUDNE SYTUACJE W KIEROWANIU LUDŹMI

IV. PROGRAM SZKOLENIA:

1. PSYCHOLOGIA NOWOCZESNEGO KIEROWANIA LUDŹMI

- A. Administrator a nowoczesny kierownik – różnice w rolach. Znaczenie roli kierowniczej w rozwoju przedsiębiorstwa oraz poszczególnych pracowników.
- B. Role kierownicze w nowoczesnym przedsiębiorstwie.
- C. Rozwój nowoczesnych ról kierowniczych w przedsiębiorstwie HORECA.

2. ROZMOWY OCENIAJĄCE W PRAKTYCE

- A. Ocena jako narzędzie motywowania.
- B. Kiedy ocena bywa demotywująca?
- C. Kiedy stosować nagrody i jakie są kryteria skutecznej kary?
- D. Rola nastawienia w rozmowie oceniającej.
- E. Znaczenie komunikacji niewerbalnej w rozmowach z pracownikami

3. STRUKTURA ROZMOWY OCENIAJĄCEJ

- A. Zapewnienie odpowiedniego klimatu.
- B. Otwarcie rozmowy.
- C. Informowanie o osiągnięciach i mocnych stronach.
- D. Dialog w rozmowie o obszarach rozwojowych
- E. Przekazywanie informacji o oczekiwaniach.
- F. Podsumowanie.

4. NEGATYWNA OCENA PRACOWNIKA

- A. Schemat rozmów oceniających.
- B. Pułapki w takich rozmowach.
- C. Możliwości motywowania przez sankcje.
- D. Drabinka sankcji.

5. MOTYWACJA I MOTYWOWANIE

- A. Istota i mechanizmy ludzkiej motywacji.
- B. Narzędzia motywowania.
- C. Warunki i zasady skutecznego motywowania.
- D. Pieniądze jako warunek konieczny, ale nie gwarantujący sukcesu.

6. ROZWÓJ PRACOWNIKÓW

- A. Oczekiwania vs roszczenia pracownika– ścieżka postępowania.
- B. Analiza możliwości rozwoju pracowników– formalnych i nieformalnych.
- C. Dyskutowanie oczekiwań pracownika.
- D. Case study (inny)– pracownik bardzo ambitny, któremu nie możemy zapewnić pożądanej ścieżki awansu.
- E. Wybrane techniki asertywne w kontekście zarządzania oczekiwaniami pracownika.

SZKOLENIE #6

TRUDNE SYTUACJE W KIEROWANIU LUDŹMI

V. METODYKA:

Szkolenie będzie realizowane w formule warsztatowej, gdzie czas szkolenia zostanie podzielony w proporcji:

- **80% praktyczne ćwiczenia**
- **20% teoria**

Projekt szkoleniowy oparty na zróżnicowanej metodyce ukierunkowanej na proces pogłębienia wiedzy i praktycznego doskonalenia umiejętności. Metody szkoleniowe: studia przypadków w połączeniu z krótkimi fragmentami filmowymi akcentującymi najważniejsze treści programowe, dyskusje moderowane, grupy zadaniowe i twórczego rozwiązywania problemów (oparte o zasady pracy twórczej), symulacje grania ról, prezentacje. Duża dynamika i różnorodność technik aktywizowania uwagi gwarantują wysoką efektywność i kompletną realizację celów szkoleniowych.

KOSZT SZKOLENIA OBEJMUJE:

- ✓ udział w szkoleniu grupy pracowników grupa **do 15 osób**
- ✓ **14 godzinny** program szkolenia (2 DNI) w godz. 9.00 – 16.00
- ✓ materiały szkoleniowe w formie elektronicznej oraz drukowanej
- ✓ certyfikat / dyplom ukończenia szkolenia
- ✓ dojazd do klienta
- ✓ Raport po szkoleniowy wraz z rekomendacjami i zaleceniami

Koszt Szkolenia II dni (6 modułów)

– **zapytaj o wycenę** (grupa pracowników do 15 osób)

Koszt Szkolenia I dzień (4 moduły)

– **zapytaj o wycenę** (grupa pracowników do 15 osób)

SZKOLENIE #7

KOMUNIKACJA ZARZĄDCZA

ILOŚĆ DNI SZKOLENIOWYCH: **1 lub 2**

SZKOLENIE W GODZINACH: **9.00 – 16.00** na terenie obiektu wskazanego przez klienta

Trener: **dr hab. Artur Ziółkowski**

TERMIN: (ustalany indywidualnie)

I. KORZYŚCI:

- Wzrost skuteczności komunikacyjnej w nadawaniu i odbieraniu informacji w pełnieniu różnych ról (przełożony, podwładny, współpracownik).
- Rozwój umiejętności rozwiązywania sytuacji potencjalnie konfliktowych komunikacyjnie w przedsiębiorstwie HORECA.
- Doskonalenie umiejętności przekazywania tzw. trudnych komunikatów.
- Autorefleksja na temat własnego potencjału komunikacyjnego w opisywanym obszarze.

II. CELE SZKOLENIA (efekty kształcenia)

Uczestnik po szkoleniu zna (wiedza):

- charakterystykę skutecznej komunikacji z innymi pracownikami,
- najczęstsze błędy w komunikacji interpersonalnej
- sposoby przekazywania tzw. trudnych komunikatów,
- standardy skutecznego komunikowania się z zespołem.

Uczestnik po szkoleniu potrafi (umiejętności):

- przekazywać ekipie niepopularne wiadomości,
- rozmawiać w konflikcie interesów,
- skutecznie budować relacje win-win w rozmowach,
- prowadzić konstruktywne spotkania z zespołem,
- wprowadzać zasady skutecznej i przejrzystej komunikacji do pracy.

III. ADRESACI

- managerowie i sukcesorzy reprezentujący różne komórki w przedsiębiorstwach HORECA

SZKOLENIE #7

KOMUNIKACJA ZARZĄDCZA

IV. PROGRAM SZKOLENIA:

1. SKUTECZNA KOMUNIKACJA W PRACY Z LUDŹMI

Charakterystyka skutecznej komunikacji w kontekście podstawowych procesów obsługi klienta w HORECA

Autodiagnoza kompetencji komunikacyjnych w pracy.

Dlaczego komunikacja nie zawsze jest skuteczna?

Jakie są różnice w komunikacji z różnymi typami ludzi?

2. KOMUNIKACJA ZARZĄDCZA W RELACJACH Z EKIPĄ PRACOWNIKÓW

Po co, jak i kiedy komunikować pracownikom zasady/ reguły pracy?

Expose w rękach managera jako narzędzie komunikowania zmian.

Jak przekazywać pracownikom i współpracownikom konstruktywne informacje zwrotne?

Jak przekazywać pracownikom niepopularne wiadomości?

3. SKUTECZNA KOMUNIKACJA W ROZMOWACH Z ZARZĄDEM

Jak budować relacje win-win w rozmowach z Zarządem?

Jak łatwo stracić autorytet w rozmowach z Zarządem?

Jak komunikować prośby, zgłaszać „problemy” i budować poparcie dla swoich pomysłów w rozmowach z Zarządem?

4. TRUDNE SYTUACJE KOMUNIKACYJNE

Jak rozwiązywać konflikty we współpracy z innymi?

Czym perswazja różni się od manipulacji i jak „wywierać wpływ” na innych?

Rozwiązania dla potencjalnych problemów komunikacyjnych w przedsiębiorstwach HORECA (mini-warsztat).

SZKOLENIE #7

KOMUNIKACJA ZARZĄDCZA

V. METODYKA:

Szkolenie będzie realizowane w formule warsztatowej, gdzie czas szkolenia zostanie podzielony w proporcji:

- **80% praktyczne ćwiczenia**
- **20% teoria**

Projekt szkoleniowy oparty na zróżnicowanej metodyce ukierunkowanej na proces pogłębienia wiedzy i praktycznego doskonalenia umiejętności. Metody szkoleniowe: studia przypadków w połączeniu z krótkimi fragmentami filmowymi akcentującymi najważniejsze treści programowe, dyskusje moderowane, grupy zadaniowe i twórczego rozwiązywania problemów (oparte o zasady pracy twórczej), symulacje grania ról, prezentacje. Duża dynamika i różnorodność technik aktywizowania uwagi gwarantują wysoką efektywność i kompletną realizację celów szkoleniowych.

KOSZT SZKOLENIA OBEJMUJE:

- ✓ udział w szkoleniu grupy pracowników grupa **do 15 osób**
- ✓ **14 godzinny** program szkolenia (2 DNI) w godz. 9.00 – 16.00
- ✓ materiały szkoleniowe w formie elektronicznej oraz drukowanej
- ✓ certyfikat / dyplom ukończenia szkolenia
- ✓ dojazd do klienta
- ✓ Raport po szkoleniowy wraz z rekomendacjami i zaleceniami

Koszt Szkolenia II dni

– **zapytaj o wycenę** (grupa pracowników do 15 osób)

Koszt Szkolenia I dzień

– **zapytaj o wycenę** (grupa pracowników do 15 osób)

SZKOLENIA E-LEARNINGOWE ORAZ BAZA WIEDZY



WWW.RESTCONSULTING.PL

SZKOLENIA ONLINE

- 👉 Szukasz inspiracji jak poprawić funkcjonowanie twojego hotelu ?
- 👉 Szukasz pomysłów na zwiększenie sprzedaży w hotelu ?

Zapraszam do naszej bogatej platformy edukacyjnej HoReCa. Stale poszerzamy zakres dostępnych treści o nowe materiały. Ta część platformy zapewnia dostęp 24/7 do nagrań, szkoleń oraz Live Meetingów i innych materiałów edukacyjnych.



KONSULTANT / TRENER



Łukasz Szoltys jest przedsiębiorcą, hotelarzem, trenerem i konsultantem z ponad 15 letnim doświadczeniem w zakresie zarządzania przedsiębiorstwami oraz 10 letnim doświadczeniem na stanowisku Dyrektora Generalnego Hotelu.

Absolwent studiów z zakresu obsługi ruchu turystycznego, turystyki międzynarodowej, zarządzania hotelami oraz programu MBA na Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach oraz Brno University of Technology w Brnie.

Specjalista – praktyk z zakresu zarządzania, restrukturyzacji oraz otwarć przedsiębiorstw z sektora HoReCa (hotele, pensjonaty, restauracje, firmy cateringowe).

Swoje bogate doświadczenie w branży hotelarskiej zdobył m.in. zarządzając takimi obiektami jak: **Hotel Wilga ***** w Ustroniu, **Centrum Green Hill****** Business & SPA w Wiśle, **Hotel Diament SPA & Wellness****** w Ustroniu, **Hotelu Mercure Patria***** w Wiśle;

zarządzając działem sprzedaży woj. Śląskiego hotelu **Artamów ****** czy będąc dyrektorem bazy noclegowej największego uzdrowiska w Polsce gdzie zarządzał zespołem ponad 300 pracowników (**Uzdrowisko Ustroń S.A.**);

pełniąc funkcję **V-ce Prezesa Wiślańskiej Organizacja Turystycznej** w latach 2015–2017, czy pracując w hotelach za granicą m.in. w Stanach Zjednoczonych, Grecji czy Hiszpani.

Doradca zarządu oraz dyrektor sprzedaży i marketingu nowo powstałych hoteli m.in.: **Hotel Radisson Blu Sopot ****** oraz **Hotel Malbork by DeSilva ******.

Od 2010 roku **właściciel firmy szkoleniowo – doradczej** (Rest Consulting) specjalizującej się w szkoleniach oraz zarządzaniu nieruchomościami hotelowymi.

Od 2021 roku **Dyrektor Działu Hotelowego w Cover Hotels Management**.

W latach 2010 – 2023 odpowiadał za wdrażanie i stały nadzór nad procesami dotyczącymi optymalizacji funkcjonowania kilkudziesięciu hoteli w całej Polsce.

Od ponad 10 lat trener sztuki hotelarskiej, gastronomicznej oraz sprzedaży w sektorze HoReCa.

Wykładowca i trener m.in.: w Górnośląskiej Wyższej Szkole Handlowej w Katowicach czy Wyższej Szkole Turystyki i Hotelarstwa w Gdańsku.

METODY PROWADZENIA SZKOLEŃ

Zaprezentowane tematy i programy szkoleń są przykładowe. Szkolenie każdorazowo jest planowane wspólnie z klientem ściśle pod jego potrzeby. Wszystkie szkolenia prowadzone są w sposób interaktywny w małych grupach (zazwyczaj 7-15 osób). Dzięki temu każdy uczestnik może zdobyte umiejętności przećwiczyć, wypróbować. Odbywa się to w trakcie licznych symulacji, gier, studiów przypadków. W celu poznania szerszych informacji odnośnie szkoleń oraz możliwości dofinansowania szkoleń zapraszam do kontaktu.

GŁÓWNE ZASADY REALIZACJI SZKOLEŃ

1. W celu realizacji szkolenia przygotowana jest **dwustronna umowa** określające szczegółowe warunki.
2. Usługobiorca oświadcza, iż dysponuje wiedzą, kwalifikacjami oraz doświadczeniem niezbędnymi do należytego przygotowania i przeprowadzenia Szkolenia. Usługobiorca zrealizuje Przedmiot umowy z należytą starannością przy uwzględnieniu zawodowego charakteru wykonywanej działalności, z zachowaniem zasad poufności i ochrony informacji.
3. Wynagrodzenie za usługę płatne jest w dwóch ratach.
 - A) przedpłata wysokości **70 % wartości realizacji** (proforma) płatności na min. 14 dni przed terminem szkolenia,
 - B) końcowe rozliczenie – płatność, w terminie 7 dni od dnia wystawienia przez Usługobiorcę faktury końcowej, na rachunek bankowy wskazany fakturze.
4. W przypadku szkoleń dwu dniowych dodatkowo usługodawca prześle nieodpłatnie jeden pokój 2 osobowy tj. nocleg dla 2 osób (trener + asystent trenera) na dzień " pomiędzy szkoleniami" z wyżywieniem (śniadanie oraz kolacja) oraz parking w miejscu szkolenia w okresie trwania szkolenia.

W celu poznania szerszych informacji odnośnie szkoleń zapraszam do kontaktu.

z poważaniem

Łukasz Szoltys

+48 696 020 324

biuro@restconsulting.pl

REST CONSULTING

ul. Główna 23, Pruchna

ul. Wika – Czarnowskiego 2a, Gdańsk

e- mail: biuro@restconsulting.pl

NIP : 548-255-22-19

www.restconsulting.pl

