

Manager jednostek hotelowych, SPA & Wellness

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku:

Studia w formule online (synchronicznie)

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym na **platformie MS Teams**. Z wykładowcami i uczestnikami studiów kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). W zajęciach uczestniczysz w weekendy, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Kierunek, który Cię interesuje jest efektem współpracy **Uniwersytetów WSB Merito z Chorzowa, Poznania, Szczecina i Warszawy**. Dzięki temu na zajęciach online spotkasz się z uczestnikami i wykładowcami z innych miast.

Celem kierunku jest dostarczenie uczestnikom nowoczesnej i praktycznej wiedzy z obszaru zarządzania przedsiębiorstwem turystycznym i hotelarskim. Program skupia się na przygotowaniu do efektywnego radzenia sobie z różnorodnymi wyzwaniami związanymi z zarządzaniem obiektami hotelowymi, ze szczególnym uwzględnieniem obszaru SPA & Wellness. Uczestnicy zdobywają nie tylko teoretyczne podstawy, ale również korzystają z praktycznych doświadczeń, co pozwala im rozwijać umiejętności niezbędne do skutecznego kierowania firmami w branży turystycznej i hotelarskiej. Kierunek ten ma na celu przygotowanie absolwentów do podejmowania strategicznych decyzji, doskonalenia operacyjnego funkcjonowania przedsiębiorstw oraz adaptacji do dynamicznie zmieniającego się otoczenia rynkowego w sektorze turystycznym i hotelarskim.

Jeśli zainteresował Cię ten kierunek i chcesz dowiedzieć się więcej w kwestiach rekrutacji (np. ilość dostępnych miejsc czy terminy składania dokumentów) skontaktuj się z naszym Biurem Rekrutacji:

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

e-mail: rekrutacja@szczecin.merito.pl

tel. 91 422 58 58.

Co zyskujesz?

Zdobędziesz wiedzę i umiejętności w zakresie zarządzania firmą, zarządzania strategicznego oraz sztuki negocjacji.

Będziesz analizować optymalne rozwiązania, wykorzystując benchmarking, identyfikując najczęściej popełniane błędy, oraz ucząc się od doświadczonych liderów branży w Polsce i na świecie.

Posiędziesz cenne informacje dotyczące najlepszych praktyk zarządzania obiektami tego typu.

Dowiesz się, jak podnosić jakość usług oraz efektywnie wprowadzać niezbędne zmiany.

Nauczysz się tworzenia atrakcyjnych ofert dedykowanych gościom.

Zdobędziesz wiedzę na temat budowania zespołu, który osiąga sukces, oraz optymalnych praktyk związanych z tym obszarem.

Korzyści

Prowadzone zajęcia z tematyki Customer Experience dostarczą niezbędnej wiedzy, konieczny mindset (nastawienie, sposób myślenia), narzędzia (również informatyczne), sprawdzone strategie i dobre praktyki.

Zgłębisz tematykę Customer Experience Management, bez której trudno sobie obecnie wyobrazić profesjonalistę, mającego jakikolwiek wpływ na relacje z klientami, a w konsekwencji na sprzedaż oraz wynik finansowy firmy.

Wybrane zajęcia prowadzone są przez doświadczonych ekspertów z obszaru Customer Experience Management, którzy mają bogate doświadczenie praktyczne, są doskonale zaznajomieni z najnowszymi trendami oraz światowymi praktykami w dziedzinie CX.

Na obecnym, wysoce konkurencyjnym rynku, Customer Experience Management (Zarządzanie Doświadczeniami Klientów) jest tym, co wyróżnia zwycięzców. CXM powoduje, że klienci spośród podobnych formalnie i cenowo ofert wybiorą właśnie tę, z którą łączy się wyjątkowy poziom CX. Efektywne zarządzanie CX to coś, co faktycznie potrafi wyróżnić firmę spośród konkurencji, przywiązać klientów, pozyskać nowych.

Certyfikat:

W ramach przedmiotu Customer Experience Management uczestnicy otrzymują bezpłatny certyfikat wystawiony przez firmę CXSolutions.

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku Manager jednostek hotelowych, SPA & Wellness



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **170**



Liczba zjazdów: **10**

MANAGER JEDNOSTEK HOTELOWYCH, SPA I WELLNESS (170 godz.)

- Psychologia efektywności osobistej, radzenie sobie ze stresem (10 godz.)
- Budowanie wizerunku (5 godz.)
- Zapobieganie mobbingowi (5 godz.)
- Techniki menedżerskie (15 godz.)
- Zarządzanie talentami w zespole, poziomy przywództwa (15 godz.)
- Zarządzanie finansami (10 godz.)
- Marketing (10 godz.)
- Negocjacje w biznesie (10 godz.)
- Charakterystyka rynku hotelarskiego i SPA (4 godz.)
- Franczyza w hotelach i obiektach SPA (4 godz.)
- Kształtowanie oferty hotelowej (pokoje, menu, SPA, oferty specjalne), standardy i procedury w hotelach oraz obiektach SPA (8 godzin)
- Przepisy sanitarno-epidemiologiczne w hotelu i obiekcie SPA (4 godz.)
- Budowanie wizerunku hoteli i SPA a kategoryzacja (4 godz.)
- Systemy organizacji turystyki w Polsce i innych krajach (8 godz.)
- Zarządzanie jakością w turystyce (8 godz.)
- Wykorzystanie systemów informatycznych w turystyce, rekreacji i SPA (4 godz.)
- Marketing usług turystycznych, rekreacyjnych i SPA (8 godz.)
- Public relations – kreowanie wizerunku i zarządzanie nim (8 godz.)
- Wellness- historia ruchu oraz najnowsze trendy w Europie i na świecie (4 godz.)

Zarządzanie personelem w obiektach hotelowych, SPA&Wellness (8 godz.)
Controlling w departamentach SPA& WELLNESS (6 godz.)
Elementy organizacji pracy w obiektach rekreacyjnych (4 godz.)
Rebranding w obiektach hotelowych, SPA i Wellness (4 godz.)
Nowoczesne terapie w obiektach SPA&Wellness (4 godz.)
Customers Experience Management (16 godz.)

Forma zaliczenia



Test sprawdzający
wiedzę po I i po II
semestrze.

Wykładowcy

Anita Bajdalska

Konsultant branży SPA& Wellness, dyrektor departamentów SPA& Wellness w hotelach **** i *****. Trener biznesu SPA& Wellness, audytor hoteli SPA& Wellness.

Absolwentka Wydziału Zarządzania i Ekonomiki Usług, Uniwersytetu Szczecińskiego, kierunków Zarządzanie oraz Biznes turystyczny i rekreacyjny. W 2009 roku zdała prestiżowy egzamin, jedynego na świecie stowarzyszenia SPA, amerykańskiej ISPA, z zakresu zarządzania SPA i uzyskała tytuł: **"Certified SPA Supervisor ISPA"**. Ukończyła wiele szkoleń z zakresu zarządzania obiektami SPA & Wellness, prowadzone przez amerykańską firmę INSPARATION MANAGEMENT - Dori Soukup.

Doświadczenia zawodowe zdobywała w uznanych za najlepsze w Europie, obiektach hotelowych SPA Austrii i Szwajcarii, gdzie pracowała jako kosmetyczka, masażystka i recepcjonistka SPA. Od 13 lat zarządza hotelowymi departamentami SPA & Wellness w Polsce. Ekspert Polskiego Instytutu SPA & Wellness, do 2011 roku. Od 2011 roku członek rady nadzorczej Europejskiej fundacji SPA. Ekspert portalu B2B oraz autorka artykułów dla kadry zarządzającej klubami fitness www.branzafitness.com. Juror w konkursach hotelarskich: Hotel z pomysłem - miesięcznika Hotelarz, SPA Prestige Awards, SPA Prestige Design oraz Perfect SPA Awards. Prelegent na wielu

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między szczyt a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

wydarzeniach branży SPA& Wellness: Invest Hotel w Poznaniu, Targach SPA & Wellness w Krakowie, Targach World Hotel oraz kongresach Europejskiej Fundacji SPA. Autorka artykułów o tematyce zarządzania obiektami SPA& Wellness w prasie branżowej: HOTELARZ, Świat Hoteli, SPA Bussines, SPA Inspirations.

Współpracowała między innymi z największymi sieciami hotelowymi w Polsce: Zdrojowa Invest jako pierwszy w Polsce Dyrektor sieci ds. SPA & Wellness oraz Nosalowy Invest w Zakopanem. Ponadto, między innymi z hotelami: AQUARIUSPA***** w Kołobrzegu, Eco Activ SPA**** w Uniejowie, Double Tree by Hilton w Łodzi, ODYSSEY CLUB HOTEL WELLNESS&SPA***** w Kielcach oraz Słoneczny Zdrój**** w Busku- Zdroju.

Piotr Ruta

Trener, konsultant, doradca i negocjator. Wykładowca na Studiach Podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito. Studiował na Wydziale Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego. Jest absolwentem programu the Advanced Certificate in Marketing. Od 2004 roku jest też członkiem The Chartered Institute of Marketing i Communication Managerem Komitetu CIM Poland zarządzającego tą organizacją na terenie Polski. Ukończył Akademię Junior Chamber Poland oraz specjalistyczne kursy Best Practices for Investor Relations Professionals. Członek Klubu MBA Wyższej Szkoły Zarządzania / The Polish Open University.

Od 1994 roku doradza i szkoli jako niezależny konsultant ds. komunikacji marketingowej oraz trener miękkich umiejętności menedżerskich. Na zlecenie występuje jako negocjator zarówno w negocjacjach sprzedażowo-zakupowych jak i sporach pracowniczych. Posiada również doświadczenie w projektach związanych z komunikacją wewnętrzną w firmie. Łączy wiedzę i praktykę z obszaru umiejętności menedżerskich, komunikacji i HR. Specjalizuje się w zagadnieniach z zakresu technik negocjacji sprzedaży i obsługi klienta, etykiety biznesowej, zarządzania zespołami, procesów komunikacji, marketingu, autoprezentacji i wystąpień publicznych oraz narzędzi wykorzystywanych w trakcie powyższych działań. Certyfikowany konsultant narzędzi psychometrycznych Extended DISC® i Success Insights. Zaangażowany w tworzenie zintegrowanych projektów szkoleniowo-eventowych typu szkolenie plus. Zajmuje się także problematyką innowacyjności i leadership.

Szkolił między innymi przedstawicieli takich firm jak: Accenture Sp. z o.o, Avon Cosmetics Polska, Avon Operations Polska Sp. z o.o., Browar Okocim S.A., Coca - Cola HBC Polska, Colgate-Palmolive Poland Sp. z. o. o., Cussons, Dr Irena Eris, Eurocash Delikatesy Centrum, Farm Frites Poland SA, FERRING PHARMACEUTICALS B.V., Grupa Żywiec S.A., Henkel, Michelin Polska S.A.,Microsoft Sp. Z o.o., NESTLE POLSKA S.A., Perła - Browary Lubelskie S.A., Philip Morris Polska S.A.,Philips Lighting, Proctor & Gamble, Renault Polska, ROSSMANN SDP Sp. z o.o., Sandvik Mining and Construction, Tesco Polska Sp. z o.o., TUI Poland Sp z o .o., Unilever Polska S.A. i innych.

Anna Orzech-Mesjasz

Specjalista w swojej dziedzinie z zakresu hotelarstwa od 15 lat. Od początku drogi zawodowej związana z hotelarstwem, turystyką, marketingiem. Przygodę z branżą hotelarską rozpoczęła z prestiżowymi hotelami na rynku w Polsce. Współpracowała z największymi sieciami hotelowymi w Polsce m.in. Zdrojowa Invest jako Sales Manager

MICE, zarządzając 4* i 5* hotelami w dziale MICE. Od 9 lat związana z 5* hotelem o silnej pozycji na rynku hotelarskim reprezentując pion sprzedaży biznesowej. Specjalizuje się w zagadnieniach z zakresu technik skutecznej sprzedaży i komunikacji, estetyki hotelu, kontrolingu operacyjnego, 5* obsługi gościa i usługi hotelu. Absolwentka Wydziału Zarządzania Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości w Łodzi.

Janusz Czarnowski

Posiada wieloletnie doświadczenie w budowaniu relacji Firma-Klient w relacjach B2B i B2C. W szczególności w organizowaniu i prowadzeniu międzynarodowych negocjacji, projektowaniu oraz optymalizacji rozwiązań biznesowych. Kierował międzynarodowymi zespołami managerów w wysoce innowacyjnych organizacjach. Swoje doświadczenie korporacyjne i pasję innowatora w ostatnich latach wykorzystał do realizacji programów angażujących klientów w działalność firm. Jest współautorem koncepcji modelowanie kompetencji marketingowych organizacji opartych o zapewnienie wartości dla klienta. Obecnie jest skoncentrowany na rozwoju oraz wdrażaniu programów CX w polskich firmach. Customer Experience traktuje jako całościową i bardzo praktyczną koncepcję podejścia do roli klienta w organizacji. Od roku z sukcesem współpracuje z innowacyjną firmą oferującą obecnie jedno z najlepszych na świecie rozwiązań do zarządzania doświadczeniami klienta w organizacji, Platformą Cemantica.

Partnerzy kierunku



Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 27 maja, zyskujesz 1200 zł, dzięki:

800 zł zniżki w czesnym rozliczanej przez cały okres studiów,
proporcjonalnie do wybranego systemu ratalnego,

400 zł dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

do 27 maja
czesne już od
185 zł ~~230 zł~~ zł
miesięcznie

Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

Na Uniwersytecie WSB Merito szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe w WSB Merito i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	4150 zł 4950 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2150 zł 2550 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	445 zł 525 zł

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między szczytem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	378 zł 445 zł

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między szczytem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	3950 zł 4950 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2050 zł 2550 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	425 zł 525 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	361 zł 445 zł