

#akcjareaktywacja HoReCa z Sensem



Jedyna taka szansa w roku,
przygotuj się razem z nami!

Propozycja doskonalenia
kompetencji branży HoReCa



*„Połączenie sił to początek, pozostanie razem to postęp,
wspólna praca to sukces”.*

Henry Ford

Zapraszamy Cię do współpracy, która przyniesie Ci wymierne korzyści finansowe i wzmocni potencjał pracowników. W ramach współpracy prowadzimy profesjonalne usługi szkoleniowe oraz wspieramy naszych Klientów w aplikowaniu o dotacje na rozwój kadr.



#akcjareaktywacja HoReCa z Sensem



Łącząc kompetencje i doświadczenie stworzyliśmy zespół ekspertów, którzy kompleksowo wspierają przedsiębiorców z branży HoReCa.

Dzielimy się autorskim projektem, w ramach którego swoje wsparcie oferują:



usługi doradcze w tym
pozyskanie
dofinansowania i proces
rozliczenia
oraz usługi szkoleniowe



wsparcie i rozwój kompetencji
zespołów sprzedaży w branży
HoReCa i MICE
w obszarze budowania oferty,
relacji i analizy



kompleksowe wdrażanie
praktyk oraz procesów
związanych z zarządzaniem
i optymalizacją przychodów



usługi szkoleniowe z obszaru
rachunkowości zarządczej,
standardu USALI i tworzenia
systemów raportowania
zarządczego



Czym jest Krajowy Fundusz Szkoleniowy

Krajowy Fundusz Szkoleniowy (KFS) to mechanizm stworzony, by wspierać kształcenie ustawiczne zarówno pracowników, jak i pracodawców. Celem dofinansowywanych projektów jest każdorazowo podnoszenie kwalifikacji zawodowych uczestników, co przekłada się na poprawę pozycji i funkcjonowania firm oraz samych pracowników. Ze środków KFS możesz sfinansować usługi rozwojowe: szkolenia, kursy i egzaminy.



**Krajowy
Fundusz
Szkoleniowy**

Jak działa Krajowy Fundusz Szkoleniowy?



Jedyny w Polsce program rozwoju kompetencji ze środków publicznych



Rozwiązanie zarówno dla dużych, jak i średnich i małych organizacji



Program kierowany zarówno do biznesu, jak i do instytucji publicznych



Wsparcie udzielane w ramach pomocy de minimis



Warunek dla Klientów to zatrudnianie pracowników na umowę o pracę



Grupy zamknięte – ok. 10 pracowników skierowanych na szkolenia



Dystrybucją środków zajmują się Powiatowe Urzędy Pracy



Środki przekazywane przez PUP w terminie zapłaty za szkolenia

Skuteczność pozyskanych środków z KFS w 2021 roku?

100%



Nasza skuteczność
w pozyskiwaniu środków

13 lat



Skutecznie pozyskujemy
dofinansowania z KFS

Cała Polska



Aplikujemy o środki KFS dla
naszych Klientów z całej Polski

1.033.301,00 zł



Kwota za jaką nasi Klienci
zrealizowali szkolenia z KFS
w 2021 roku



Dzięki naszej współpracy:



Podniesiesz poziom kompetencji i efektywności zespołu



Poznasz techniki, które pozwolą zwiększyć przychody Twojego obiektu



Przygotujesz zespół do realizacji postawionych celów



Zwiększysz lojalność i zaangażowanie swoich pracowników



Zyskasz wiedzę i narzędzia dające przewagę konkurencyjną Twojemu obiektowi

Kto może aplikować o środki z KFS?

O środki mogą aplikować przedsiębiorcy, którzy:



Posiadają wolne środki pomocy de minimis



Zatrudniają, co najmniej jednego pracownika na podstawie umowy o pracę (w dowolnym wymiarze)



Wpisują się w jeden spośród 8 priorytetów wydatkowania środków z tzw. „puli Ministra”



Priorytety wydatkowania środków z tzw. „puli Ministra” w 2022 roku

- Wsparcie kształcenia ustawicznego osób zatrudnionych w firmach, które na skutek pandemii COVID-19, musiały podjąć działania w celu dostosowania się do zmienionej sytuacji rynkowej
- Wsparcie kształcenia ustawicznego osób powracających na rynek pracy po przerwie związanej ze sprawowaniem opieki nad dzieckiem
- Wsparcie kształcenia ustawicznego w zidentyfikowanych w danym powiecie lub województwie zawodach deficytowych (<https://barometrzwodow.pl/modul/prognozy-na-plakatach>)
- Wsparcie kształcenia ustawicznego osób pracujących będących członkami rodzin wielodzietnych
- Wsparcie kształcenia ustawicznego pracowników Centrów Integracji Społecznej, Klubów Integracji Społecznej, Warsztatów Terapii Zajęciowej, Zakładów Aktywności Zawodowej, członków lub pracowników spółdzielni socjalnych oraz pracowników zatrudnionych w podmiotach posiadających status przedsiębiorstwa społecznego wskazanych na liście/rejestrze przedsiębiorstw społecznych prowadzonym przez MRiPS
- Wsparcie kształcenia ustawicznego w związku z zastosowaniem w firmach nowych technologii i narzędzi pracy, w tym także technologii i narzędzi cyfrowych oraz podnoszenie kompetencji cyfrowych
- Wsparcie kształcenia ustawicznego osób pracujących w branży motoryzacyjnej

Sprawdź, co zyskasz!



POZIOM DOFINANSOWANIA

wynosi **80%**



KOSZT NAPISANIA WNIOSKU

5 000,00 zł



Szacowana kwota dofinansowania na osobę to 6 000,00 zł
(kwoty mogą się różnić w zależności od danego powiatu).

Przykład:

Ilość osób skierowanych na szkolenia: 10
 $10 \times 6\,000,00 \text{ zł} = 60\,000,00 \text{ zł}$

48 000,00*
Dofinansowanie z PUP

12 000,00 zł
Wkład własny przedsiębiorcy

Obszary wsparcia – programy rozwojowe

Przywództwo - budowanie relacji ze współpracownikami

To szkolenie jest okazją do przyjrzenia się „temu czemuś”, co sprawia, że ludzie w jednym pomieszczeniu czy organizacji tworzą zespół, który potrafi wychodzić z sytuacji trudnych. W tym celu poznacie różne style poznawcze w oparciu o typologię Insights Discovery i nauczycie się z niej korzystać - w zasadzie w każdym obszarze zarządzania zespołem. Umiejętność rozpoznawania potrzeb komunikacyjnych, wartości, motywatorów członków Twojego zespołu doprowadzi Cię do umiejętności porozumiewania się i budowania autorytetu. Zobaczysz, jak wielka siła w różnorodności i feedbacku. Poznamy i przećwiczymy modele udzielania informacji zwrotnej, które często uznaje się za jedno z podstawowych narzędzi pracy dojrzałego menadżera. Wisienką na torcie będzie praca nad trudnymi postawami w zespole. Wspólnie poszukamy odpowiedzi na pytania takie jak: „Co zrobić gdy ktoś wciąż marudzi?” albo „Jak radzić sobie z kontrargumentowaniem każdej Twojej decyzji?”. W efekcie, naprawicie ze swoimi zespołami „wiele zepsutych wind”.

Trenowane kompetencje:



Rozpoznawanie
potrzeb



Elastyczna
komunikacja



Udzielanie
informacji
zwrotnej



Radzenie sobie
z trudnymi
postawami



Niwelowanie
barier
w komunikacji



Budowanie
współpracy

Obszary wsparcia – programy rozwojowe

Zarządzanie zespołem - delegowanie zadań i uprawnień

Podczas szkolenia pochylimy się nad procesem właściwego delegowania zadań i uprawnień w trakcie zarządzania zespołem pracowników. Zastanowimy się i przećwiczymy umiejętność delegowania skierowaną na podnoszenie motywacji pracowników, nawet kiedy zadanie nie należy do tych, które są spełnieniem ambicji pracownika, a jednak trzeba je wykonać. Warsztat szkoleniowy będzie dla Was także sugestią i wskazówką, jak delegować uprawnienia, biorąc pod uwagę indywidualne kompetencje Waszych pracowników. Podczas szkolenia będziecie mieli także okazję do wymiany doświadczeń i sugestii, jak radzić sobie z trudnościami podczas procesu delegowania.

Trenowane kompetencje:



Wyznaczanie celów



Motywujące
delegowanie



Inspirujące
komunikaty



Monitorowanie
postępów



Trudności
w delegowaniu

Obszary wsparcia – programy rozwojowe

Revenue management – szanse na zwiększenie przychodu hotelu

Nasze szkolenie przeprowadzi Cię przez zasadnicze etapy z zakresu zarządzania przychodami: począwszy od właściwej interpretacji danych historycznych, analizowania trendów, przez budowanie spójnych zasad pricingu i segmentacji, po zarządzanie kanałami dystrybucji, dynamiczną politykę cenową i stosowanie restrykcji w celu ochrony przychodów hotelu. Dzięki szkoleniu będziesz znać możliwości rynku, opracujesz optymalną i skuteczną strategię, a w konsekwencji zmaksymalizujesz przychody Twojego hotelu.

Trenowane kompetencje:



Umiejętności
analityczne,
budowanie i
interpretacja raportów



Wyciąganie
wniosków
i tworzenie
strategii



Wprowadzenie
i optymalizacja
wskaźników
przychodowych



Obserwacja i analiza
ruchów konkurencji



Metody pozwalające
na wykorzystywanie
szans rynkowych



Prognozowanie
i budżetowanie

Obszary wsparcia – programy rozwojowe

Aktywne budowanie relacji B2B i aktywna sprzedaż imprez w oparciu o narzędzia

W nowej rzeczywistości rynku zapytań sprzedaż oparta na oczekiwaniu na zapytanie oraz przez pryzmat ceny coraz bardziej przestaje działać. Nowy, niedoświadczony zespół sprzedażowy lub ograniczony liczebnie (a przez to zasypany tematami) dział sprzedaży B2B nie musi wcale oznaczać słabej jakości wysyłanej oferty czy niskiej jakości obsługi klientów. Najwyższy czas na przemodelowanie działów sprzedaży. Teraz świat należy do odważnych. Inicjatywa i znajomość klienta oraz analiza potrzeb to Wasi sprzymierzeńcy w drodze do sukcesu i pozyskania eventu. **Szkolenie pozwoli na właściwe ułożenie procesów i procedur oraz przejrzyste opracowanie standardów w komunikacji, aby z pełną świadomością i siłą zaważczyć o nowe zapytania i gości.**

Trenowane kompetencje:



Prospecting -
poszukiwanie
klientów
i informacji
o nich



Poszukiwanie
i wykorzystywanie
pretekstów
do rozmowy



Przygotowywanie
dedykowanych
ofert



Budowanie
scenariuszy
na trudne czasy



Identyfikowanie
atutów obiektu
i język korzyści

Obszary wsparcia – programy rozwojowe

Zarządzanie informacją w hotelu i standard USALI

To szkolenie wspiera kompetencje twarde. Omawia wybrane zagadnienia rachunkowości finansowej i zarządczej ze szczególnym uwzględnieniem typologii kosztów, modelu Break-Even Point oraz standardu raportowania USALI stosowanego w międzynarodowym hotelarstwie. Na tej podstawie uczestnicy szkolenia zdobywają kompetencje, które pomogą im w:

- podejmowaniu decyzji operacyjnych opartych na rachunku ekonomicznym
- przygotowaniu bazy informacyjnej (planu kont w systemie finansowo-księgowym i kodów transakcyjnych w hotelowym systemie operacyjnym) na potrzeby raportowania w standardzie USALI
- przygotowaniu rocznych budżetów operacyjnych w oparciu o efektywne i racjonalne wykorzystanie zasobów ludzkich, finansowych i rzeczowych
- rozwijaniu umiejętności analizy efektywności operacyjnej hotelu, jego departamentów i procesów
- rozwijaniu wspólnego języka komunikacji pomiędzy pracownikami księgowości a managerami operacyjnymi tworząc platformę do właściwej współpracy

Trenowane kompetencje:



Umiejętności
analityczne,
interpretacja
raportów USALI



Optimalizacja
wskaźników opartych
na przychodach i
kosztach



Prognozowanie
i budżetowanie
w standardzie
USALI



Podjęwanie decyzji
operacyjnych opartych
na rachunku
ekonomicznym



Niwelowanie barier
w komunikacji



Kim jesteśmy?



SENSE – o nas

Od 13 lat skutecznie pomagamy przedsiębiorcom, instytucjom publicznym i ich pracownikom w realizacji inwestycji, projektowaniu produktów i usług oraz podnoszeniu kompetencji. Pomagamy ekspercko zawsze dbając o efektywne wykorzystanie zewnętrznych źródeł finansowania – dotacji unijnych i innych programów pomocowych.

Cechuje nas sumienność oraz wysoka etyka i dyscyplina pracy, a do tego potrafimy słuchać, diagnozować i projektować skuteczne rozwiązania.



QUALPRO - o nas



W Qualpro specjalizujemy się w zarządzaniu przychodami i dostarczamy oprogramowanie dla branży hotelarskiej. Wykorzystując rozwiązania IT oparte o sztuczną inteligencję, skutecznie dbamy o to, żeby hotelarze osiągnęli jak najwyższe przychody, jednocześnie oszczędzając czas i koszty. Jesteśmy pasjonatami Revenue Managementu i automatyzacji, a swoją wiedzę i doświadczenie, przekazujemy na bazie praktycznych przykładów i technologii.

Naszym flagowym produktem jest system proRMS, ale oprócz oprogramowania służymy doradztwem oraz szkoleniami z zakresu Revenue Managementu. Szkolenia prowadzimy w ramach Akademii Qualpro, którą stworzyliśmy w celu szerzenia świadomości o zarządzaniu przychodami i podnoszenia kompetencji hotelarzy w tym zakresie. Z czasem dołączyli do niej inni specjaliści HoReCa, dzięki czemu Akademia Qualpro stała się centrum edukacji dla hotelarzy z wielu dziedzin.



Idea Profit – o nas

Idea Profit od 10 lat dostarcza oprogramowanie dedykowane branży HoReCa i Eventowej. **Zgodnie z ideą ludzie dla ludzi projektujemy intuicyjne rozwiązania IT i dostarczamy narzędzia ułatwiające codzienną pracę w oparciu o automatyzację procesów i analizę danych.** Zespół praktyków z doświadczeniem w branży hotelarskiej tworzył system Horeca Idea do sprzedaży i zarządzania eventami ze specjalistycznym CRM, zarządzania ewidencją voucherów czy interaktywną kartę restauracyjną Horeca Menu. W oparciu o wieloletnie doświadczenia zbudowaliśmy także programy szkoleń dla zespołów sprzedaży. Działamy po to, by kierunkować energię na odczytywanie potrzeb klientów i inspirować do rozwijania oferty i budowania lepszych produktów.

Programujemy, aktualizujemy, słuchamy – rośniemy i zmieniamy się wraz z oczekiwaniami użytkowników. Z produktów Idea Profit korzysta ponad 250 obiektów – hoteli, restauracji, obiektów eventowych i okolicznościowych oraz firm cateringowych.



SECCo – o nas

Od 2013 roku skutecznie pomagamy inwestorom i hotelarzom budować pomost pomiędzy analizą inwestycji a działalnością operacyjną. Szkolimy oraz wdrażamy systemy raportowania zarządczego oparte o standard USALI. Pomagamy „oswoić” koszty i skutecznie nimi zarządzać poprzez dostarczanie wiedzy i właściwych narzędzi do podejmowania świadomych i optymalnych decyzji.

Potrafimy efektywnie tworzyć ekosystemy dostarczające właściwych danych do zarządzania obiektem zwiększając zyski hoteli.



Nasze certyfikaty i uprawnienia



Zostaliśmy wpisani do Rejestru Firm Szkoleniowych Wielkopolskiego Urzędu Pracy



W naszej pracy stosujemy oraz przestrzegamy Standardu Usług Szkoleniowych



Jesteśmy członkiem Polskiej Izby Firm Szkoleniowych



W naszej pracy stosujemy oraz przestrzegamy Kodeksu dobrych praktyk PIFS



W 2018 roku powtórzyliśmy swój sukces, utrzymaliśmy 1 miejsce w PO WER, a także zdobyliśmy 1 miejsce w EFS RPO.



Według magazynu Fundusze Europejskie SENSE zostało uznane za LIDERA PO WER w rankingu „Najsukuteczniejsze firmy doradcze 2017” pod względem wartości przyznanych dotacji, wartości projektów i liczby projektów, którym przyznano dotację



Według magazynu Fundusze Europejskie zostaliśmy najlepszą firmą konsultingową w Wielkopolsce pozyskującą dotacje unijne w projektach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki w perspektywie 2010-2013



W 2013 roku zajęliśmy II miejsce w ogólnopolskim rankingu Funduszy Europejskich wśród firm konsultingowych w kategorii Wysokość dotacji zakwalifikowanych do dofinansowania w Programie Operacyjnym Kapitał Ludzki



Zdobiliśmy także III miejsce w rankingu Funduszy Europejskich wśród firm konsultingowych w kategorii Liczba wniosków zakwalifikowanych do dofinansowania w Programie Operacyjnym Kapitał Ludzki



Zaufali nam



DODATKOWE KORZYŚCI

Dla pierwszych 8 klientów realizujących projekt do wyboru jeden z poniższych prezentów!



Consulting & analiza biznesowa

trzy dwugodzinne sesje z hotelem na temat strategii, polityki cenowej, raportowania oraz zadań z obszaru RM



3 licencje na aplikacje systemu proMaC

do zarządzania zadaniami Działów Housekeepingu i Technicznego, zapewniającego kontrolę workflow (na okres roku)



Licencja na system proRMS

służący automatyzacji procesów RM w obiekcie hotelowym (na 6 m-c). Wymagane połączenie z systemem operacyjnym hotelu (interface z PMS)



Dzień ze stylistką - Marzeną LAMPASIAK

Podczas warsztatu dowiesz się, jakie kolory są dla Ciebie, co jest ważne w naszym dress codzie i jak zadbać o codzienny makijaż. Otwórz się na zmianę wizerunku.



Executive Coaching dla szefów

wyznaczaj wzorce i buduj najlepsze standardy zachowania podczas trzech 2-godzinnych sesji executive coaching



Profesjonalny audyt

przeprowadzenie weryfikacji umiejętności budowania relacji, badania potrzeb i budowania oferty



Konsultacja w zakresie oferty

wsparcie w zakresie przygotowania profesjonalnej oferty sprzedażowej dla klientów MICE i stworzenie dokumentu odpowiadającego na oczekiwania klientów



Licencja na system HI Voucher

1 rok licencji na intuicyjne narzędzie online do zarządzania ewidencją, realizacją i rozliczaniem voucherów

ZAPRASZAMY DO KONTAKTU



Marta Stężycka
Starszy spec. ds. relacji
z klientem biznesowym
+48 533 518 552
m.stezycka@senseconsulting.pl
www.senseconsulting.pl



Blanka Retmańska-Man
Prezes Zarządu
+48 504 039 601
b.retmanska-man@ideaprofit.pl
www.ideaprofit.pl



Kamil Goliat
Business Development Manager
+48 736 851 102
kamil.goliat@qualpro.co
www.qualpro.co



Cezary Sarnecki
Partner Zarządzający
+48 609 282 934
c.sarnecki@secco.com.pl
www.secco.com.pl