



Natasza Sallmann

Polska Akademia Gościnności
/ Kowalski & Partner



Profilowanie usługowego obiektu pobyтового dla długoterminowej zyskowności twojego – karkonoskiego hotelu. 7 kroków do zaangażowanego zarządzania marką

Uznana w Europie specjalistka w zakresie programowania, marketingu i ekonomiki usług hotelarskich oraz usług wellness & spa a także profilowania hoteli pod potrzeby wybranych grup pobytowych.
Od 20 lat wiceprezes firmy K&P Consulting, jednej z pierwszych w Polsce firm doradczych w branży horeca. Dyrektor Polskiej Akademii Gościnności.
Od lat współpracuje z wiodącymi obiektami

hotelowymi w Europie, takimi jak Hotel Paradies (Włochy), A-Rosa Resorts, Hotel Schwarz (Austria), Talaria.pl. Autorka pierwszej polskiej książki o trendzie wellness pt. „Megatrend wellness & spa w hotelarstwie i usługach wolnego czasu XXI w.”, a także współautorka przewodnika po świecie snu dla turystów i podróżujących pt. „Komfort snu (nie tylko) w podróży”.

Wartość dla słuchaczy:

Uczestnicy dowiedzą się, jak profesjonalnie zarządzać jakością oraz zyskownością w obiekcie pobytowym poprzez tworzenie indywidualnego wizerunku marki oraz właściwy marketing relacji. Zostanie zwrócona uwaga na profilowanie usług obiektu. Dodatkowo przedstawione zostaną informacje dotyczące strategii dyferencjacji w budowaniu marki oraz atutów i trudności/uwarunkowań związanych z udanym profilowaniem obiektu.

Organizatorzy:

II Forum Turystycznym (ForTur)
„Innowacyjne sposoby zapewnienia jakości w
biznesie hotelarskim”

Jelenia Góra, 28.10.2025



Filia w Jeleniej
Górze



Partnerzy:





Magdalena Mucharska

Mercure Szczyrk Resort

Siła Regionu / Siła Beskidów: Jak Wykorzystać Lokalność w Rozwoju Nowego Hotelu

Od ponad 14 lat w branży hotelarskiej. Choć zaczynałam jako recepcjonistka, to lwią część tego czasu spędziłam w działach sprzedaży sieci Accor i Radisson. Należałam zarówno do hotelowych, jak i do globalnych struktur sprzedaży sieci Accor. W swojej pracy zawodowej, bardzo cenię współpracę z lokalnymi partnerami, Klientami, budowanie relacji z nimi oraz lojalności. Od ponad roku działam w Mercure Szczyrk Resort jako Dyrektor Sprzedaży.

Wartość dla słuchaczy:

Słuchacze dowiedzą się, jak skutecznie zarządzać sprzedażą nowo otwartego obiektu hotelowego, na przykładzie Mercure Szczyrk Resort. Poznają praktyczne strategie budowania relacji z klientami biznesowymi, szczególnie tymi lokalnymi, zwiększania przychodów hotelu oraz efektywnego pozycjonowania nowego hotelu na rynku.



Bartosz Tomanek

PCS

Czas pracy w hotelu. Jak mądrze korzystać z przepisów prawa pracy?

Wartość dla słuchaczy:

Wystąpienie opierać się będzie na wieloletniej praktyce w zakresie doradztwa w obszarze czasu pracy. Skupimy się na biznesowym podejściu i szukaniu rozwiązań, a nie problemów. Nie będziemy teoretyzować, lecz mówić co da się zrobić i na jakie pułapki uważać. Z wystąpienia skorzystają zarówno te osoby, które mają doświadczenie w czasie pracy jak i te, które dopiero zaczynają przygodę z prawem pracy.

Bartosz Tomanek jest adwokatem specjalizującym się w szeroko pojętym prawie pracy od przeszło 10 lat. Kompleksowo wspiera pracodawców w zakresie szeroko pojętego prawa HR, tj. indywidualnego oraz zbiorowego prawa pracy, zatrudnienia opartego o umowy cywilnoprawne, a także w prawnopracowniczych aspektach transakcji M&A czy relacjach ze związkami zawodowymi. Ponadto, do jego

specjalizacji należy również wsparcie przy prowadzeniu wewnętrznych postępowań wyjaśniających, w tym w szczególności dotyczących mobbingu, dyskryminacji, molestowania czy nadużyć menedżerskich. Bartosz posiada certyfikat Approved Whistleblowing Compliance Officer. Wspiera pracodawców w kwestiach związanych z raportowaniem ESG.



Michał Góra

ALFAVOX SOFTWARE

Hotelarstwo nowej generacji: praktyczne wykorzystanie AI w kreowaniu gościnności usługowej

Wartość dla słuchaczy:

Prezentacja wykaże, że AI nie jest tylko technologią, ale realnym wsparciem w budowaniu doświadczeń gości. Odwołuje się do idei gościnności usługowej jako modelu biznesowego, który można wzmacniać poprzez innowacje technologiczne.

Prezes Zarządu Grupy ALFAVOX
Ekspert transformacji cyfrowej, AI oraz Customer Care. Zarządza projektami wdrożeń systemów AI wykorzystującymi mechanizmy sztucznej inteligencji piątej i szóstej generacji. Ma doświadczenie w realizacji projektów o charakterze międzynarodowym, realizowanych na takich rynkach, jak USA, Indie, Argentyna, Meksyk. Jest autorem przełomowych rozwiązań technologicznych, w tym wirtualnych oddziałów obsługi klienta dla branży finansowej.

Rozwiązania, które inicjuje i wdraża w Polsce i na całym świecie codziennie automatyzują, przyspieszają i ułatwiają obsługę milionów klientów banków, towarzystw ubezpieczeniowych, firm telekomunikacyjnych, energetycznych oraz instytucji publicznych. Wyznacza strategiczne kierunki zmian w rozwoju systemów obsługi klientów. Jest członkiem Rady Programowej Fintech Digital Congress oraz Warsaw International Banking Summit.

Organizatorzy:

II Forum Turystycznym (ForTur)
„Innowacyjne sposoby zapewnienia jakości w biznesie hotelarskim”

Jelenia Góra, 28.10.2025



Filia w Jeleniej
Górze



Partnerzy:

