



**PERFECT
HOSPITALITY
CONSULTING**

Katalog kurzů

Perfect Hospitality Consulting

2019



Katalog kurzů

Všeobecné podmínky

- Náš tým má zkušenosti napříč oborem, a rád se s vámi o své znalosti podělí prostřednictvím našich školení.
- Můžete se zapsat na pravidelně vypisované **veřejné** termíny, případně kurzy zorganizujeme **na míru** vaší společnosti a potřebám vašich zaměstnanců.
- Při účasti dvou (a více) osob ze stejného podniku poskytujeme **15% slevu** z ceny kurzu. V ceně kurzu je zahrnuto občerstvení formou coffee breaks a studijní materiály.
- Ceny jsou uvedeny **bez DPH**.
- **Minimální počet účastníků** otevřených kurzů **je šest** (maximální kapacita je 20). Uzávěrka přihlášek je vždy sedm kalendářních dní před datem kurzu.
- Pokud potřebujete více informací nebo si chcete objednat kurz na míru, kontaktujte nás, prosím, na e-mailu: office@ph-consulting.cz.
- Kurzy probíhají ve školicí místnosti v areálu hotelu Čertousy.

Katalog kurzů

Okruhy

- Budgeting a forecasting
- E-commerce a reputační management
- Efektivní argumentace
- Flexibilní cenová politika
- Food & Beverage
- Hotelový management – komunikace, vedení, motivace
- Maximalizace příjmů restauračních zařízení
- Recepce a Up-selling/Cross-selling
- Revenue Management
- Řízení hotelového provozu
- Sales a Marketing
- Sales a rezervace
- Teambuilding training
- Úvodní trénink



Katalog kurzů

Pravidelně otevírané kurzy

- Budgeting
- Efektivní vedení wellness a SPA
- Housekeeping efektivně a chytře
- Jak vybrat správný typ pronájmu pro svou nemovitost?
- Kde hledat skryté ztráty aneb kudy unikají vaše peníze (finanční řízení)
- Může prostor ovlivnit naše (manažerské) schopnosti? (feng-shui)
- Nestandardní situace v hospitality
- Prodávějte aktivně
- Recepce I. a II.
- Rezervace
- Revenue management (2 denní)
- Upselling
- Ziskové řízení úseku F&B/gastronomického provozu



**PERFECT
HOSPITALITY
CONSULTING**

Katalog kurzů

Popis, lektori a cena



Budgeting

Lektorka: Jiřina Jenčková

Plánování (budgeting) není určeno pouze velkým ubytovacím zařízením a řetězcům, ale každému ubytovacímu zařízení. Naopak, čím menší ubytovací zařízení máte, tím efektivněji pracujete se svými zdroji. Tento jednodenní kurz je zaměřen na hlavní oblasti finančního řízení, plánování a prognózování v hotelovém provozu.

Kurz se věnuje i zjednodušenému vnitřnímu procesnímu řízení tak, aby rozpočtování bylo co nejefektivnější. Součástí kurzu je finanční plánování, kde si řekneme pravidla pro přípravu reálného výnosového rozpočtu (budget), vysvětlíme si klíčové finanční ukazatele a ukážeme si možnou vnitřní analytiku nákladových rozpočtů.

Cílem kurzu není pouze plánování finančních zdrojů, ale dotkneme se i oblasti obchodu, marketingu, HR a revenue managementu, které jsou nedílnou součástí celého procesu budegtingu.

Tento kurz vám umožní vnímat finanční plánování a následné řízení v kontextu celého procesního a finančního řízení. I malé nezávislé ubytovací zařízení může mnohem efektivněji plnit své dlouhodobé plány. Po absolvování kurzu byste měli mj. získat jasnější představu, které oblasti z pohledu ekonomiky řízení vašeho provozu máte vedeny optimálně, a na které oblasti je třeba se zaměřit a zefektivnit.

Kurz je vhodný pro každého majitele, manažera či vedoucího pracovníka nezávislého ubytovacího zařízení, jehož součástí náplně práce je i finanční plánování a řízení (budgeting).

Délka: 9:00-16:30 (včetně pauzy na oběd)

Cena: 3.500,- (včetně coffee breaks a materiálů)

Efektivní vedení wellness a SPA

Lektorka: Kateřina Rozsypalová

Kurz přináší jiný pohled na generování tržeb v oblasti hotelového SPA. Ukáže nejčastější chyby v marketingu a poradí, jak je dělat v oblasti wellness správně. Připomene, jak vést a vhodně motivovat tým zaměstnanců. Poskytne rady a tipy, jak být dobrým manažerem, kterého tým neopouští, ale naopak mu pomáhá růst.

Cílem kurzu je motivovat manažery k navyšování tržeb. Naučíte se motivovat zaměstnance, pečovat o hosty a správně nastavit členství/věrnostní klub. Zjistíte, jak vytvořit dokonalé místo odpočinku, které se stane chloubou hotelu.

Kurz je určen pro hotelové SPA manažery, supervizory, vedoucí týmu nebo majitele soukromého salonu.

Délka: 9:00-16:30 (včetně pauzy na oběd)

Cena: 3.500,- (včetně coffee breaks a materiálů)

Housekeeping efektivně a chytře

Lektorka: Petra Kazdová

Kurz *Housekeeping, efektivně a chytře* je zaměřen na nastavení správného fungování střediska. Zdůrazní důležitost týmové spolupráce, vzájemné komunikace mezi středisky, znalosti produktu a tzv. cross trainingu. Vysvětlí správné používání úklidových prostředků s ohledem na hygienické požadavky. Představí green management (třídění odpadů, využití ekologických přípravků), grooming standardy, základy péče o uniformy, deep cleaning, údržbu pokojů a plánování prací během nízké sezóny.

Cílem kurzu je naučit vedoucí pracovníky efektivně řídit zaměstnance, sledovat a plánovat náklady na středisko, a seznámit se s nejnovějšími trendy. Cílem kurzu je naučit zaměstnance správným pracovním postupům tak, aby bylo dosaženo nejlepších výsledků při úklidu pokoje.

Kurz je určen pro zaměstnance oddělení housekeepingu a jejich nadřízené.

Délka: 9:00-16:30 (včetně pauzy na oběd)

Cena: 3.500,- (včetně coffee breaks a materiálů)

Jak vybrat správný typ pronájmu pro svou nemovitost?

Lektoři: J. Jenčková a P. Janský

Chcete chytře pronajímat svůj byt, dům, chatičku nebo houseboat na Slapech či apartmá v Krkonoších, ale nevíte, jak začít (jaký typ pronájmu zvolit)? Slyšíte kolem sebe pojmy jako “sdílená ekonomika” a „revenue management“ nevíte, v čem právě vám mohou tyto principy pomoci? Uvažujete o správě nemovitostí, ale nejste si jisti, co to všechno obnáší?

Tento kurz vás seznámí s problematikou správy vašich nemovitostí, kde stručně vysvětlíme související legislativu, ukážeme vám vzory nezbytných dokumentů (předávacích protokolů, nájemních smluv apod.). Vysvětlíme vám, jak a na základě čeho stanovit optimální výši pro/nájmu. Upozorníme na nejčastější chyby a ukážeme vám jak a kde svoji nabídku propagovat.

Zn.: kalkulačky s sebou!

Cílem kurzu je poskytnout základní informace potřebné pro rozhodnutí, zda a jakým zvolit způsob pronájmu své nemovitosti. Zjistíte, jestli máte chuť se do pronajímání pustit sami, nebo je pro vás výhodnější zvolit jiný způsob. V každém případě si to již budete umět sami spočítat.

Kurz je určen pro všechny majitele bytů, domů, chat, apartmánů, obytných vozů apod., kteří nechtějí nechat ležet své peníze na zemi.

Délka: 9:00-16:30 (včetně pauzy na oběd)

Cena: 3.500,- (včetně coffee breaks a materiálů)

Kde hledat skryté ztráty aneb kudy unikají vaše peníze

Lektorky: Z. Daňková a P. Kazdová

Tento kurz je zaměřen na finanční plánování a řízení hotelu a F&B (gastronomického) provozu. Kurz se věnuje především oblastem jako efektivní nákup, funkční kontrolní a revizní mechanismy, cash flow, kontrola smluv a podmínek.

Součástí kurzu je zároveň finanční plánování a řízení hotelové či gastronomické sítě, se zaměřením na využití výnosů z rozsahu a efektivity sloučení vybraných činností.

Cílem kurzu je definovat klíčové oblasti pro efektivní finanční plánování a řízení hotelu či gastronomického provozu. Naučí vás stanovit konkrétní nástroje, kterými je možné tyto oblasti optimálně řídit, ať již z pohledu ziskovosti, nákladů či kontrolních procesů. Kurz vám zároveň ukáže možné výhody v rámci sítí (řetězce) plynoucí ze sloučení vybraných činností finančního plánování.

Kurz je vhodný pro každého majitele, manažera či vedoucího pracovníka hotelu a gastronomického provozu, jehož náplní práce je i finanční plánování a řízení. Tento kurz je přínosný i pro majitele či manažery hotelové či gastronomické sítě.

Délka: 9:00-16:30 (včetně pauzy na oběd)

Cena: 3.500,- (včetně coffee breaks a materiálů)

Může prostor ovlivnit naše (manažerské) schopnosti?

Lektorka: J. Jenčková a Z. Adam

Tento kurz je zaměřen na zlepšení manažerských kompetencí a nahlédnutí na vlastní styl vedení lidí (leadership) z jiného úhlu pohledu. Nároky na vedení lidí se v posledních letech výrazněji změnily, a situace na trhu se může jevit stále náročnější. Nová doba si žádá nové přístupy i k sobě samému. V rámci workshopu se dotkneme i pracovního prostředí – jak nás v pracovním procesu ovlivňuje, a jak si jej uspořádat tak, aby nás maximálně podporovalo.

Tento kurz vám umožní vnímat vedení lidí v kontextu vedení sebe samého. Naučíte se lépe porozumět potřebám svých kolegů pomocí jednoduchých technik a metod, které si vyzkoušíte sami na sobě. Na základě individuálních preferencí zvolíte vhodnější postupy vedení. V komunikaci a obchodní spolupráci si osvojíte např. techniku „5 jazyků lásky“ a jak proměnit řízení či vedení lidí ve spolupráci.

Cílem kurzu je dosáhnout tzv. „úspěšné kanceláře“ – větší efektivity ve vedení lidí či týmů, přirozenější dynamice a flow celého týmu a eliminaci případných prokrastinačních prostojů.

Kurz je vhodný pro ty z vás, kteří chtějí umět efektivně vést nejen sami sebe.

Délka: 9:00-16:30 (včetně pauzy na oběd)

Cena: 1.950,- (včetně coffee breaks a materiálů)

Nestandardní situace v hospitality

Lektorka: Petra Kazdová

„Sex, drogy, rock'n'roll“ – abeceda nestandardních ba krizových situací, se kterými se můžete v jakémkoli ubytovacím zařízení setkat. Někde méně, někde více, někde dříve, někde později. Víte, jak je důležité být na ně připraveni. Umíte je poznat? Je možné jim předcházet? Jak se při nich chovat? Otevřeme spolu ožehavá témata, o kterých se na veřejných kurzech vůbec, ale opravdu vůbec nemluví...

Cílem kurzu je naučit vás, jak nestandardní situace rozpoznat, jak jim předcházet, jak je řešit, a to vždy s ohledem na hosta na prvním místě. Naučíme vás připravit si krizový plán, jak sestavit krizový tým a základy krizové komunikace. Budete mít pocit, že bude potřeba ještě jeden den...

Kurz je určen pro všechny, kdo se mohou s nestandardní či krizovou situací setkat, od pracovníků recepcie či restaurace, přes vedoucí pracovníky, až po ředitele i majitele.

Délka: 9:00-16:30 (včetně pauzy na oběd)

Cena: 3.500,- (včetně coffee breaks a materiálů)

Prodávejte aktivně

Lektor: Pavel Janský

Kurz reaguje na současnou situaci na trhu. V dnešní době již nestačí založit webové stránky, registrovat se na OTA a čekat na příliv rezervací. V době silné konkurence je potřeba zákazníky aktivně vyhledávat a oslovovat.

Cílem kurzu je naučit vás aktivně prodávat – vysvětlit, kdo, jak a komu má nabízet vaše služby; jak získat nového zákazníka a jak se starat o stávající klienty.

Kurz je primárně určen pro sales managery. Využijí jej však všichni, kteří potřebují zlepšit své prodejní dovednosti.

Délka: 9:00-16:30 (včetně pauzy na oběd)

Cena: 3.500,- (včetně coffee breaks a materiálů)

Rezervace

Lektorka: Petra Kazdová

Jednodenní kurz věnovaný rezervačnímu oddělení je rozdělený na dvě části. První část kurzu vymezuje rezervační oddělení a jeho činnosti. Dozvíte se vše o struktuře oddělení a požadavcích na jeho pracovníky. Probereme typy a zdroje rezervací, platební a storno podmínky.

Ve druhé části kurzu se naučíte základy revenue managementu. Co vám jeho správná aplikace přinese, jaké jsou hlavní zásady správné aplikace a jakým způsobem nastavit kompetence mezi jednotlivé pracovníky.

Cílem kurzu je naučit vás správně a efektivně vyřizovat emailové i telefonické rezervace, pracovat se skupinovými rezervacemi a v neposlední řadě také využívat řízené překnihování.

Kurz je určen pro zaměstnance rezervačního oddělení a recepce, kteří mohou využít potenciál revenue managementu ve své každodenní práci. Kurz je přínosný též pro vedoucí týmů a manažery, kteří se s touto problematikou dosud neseťkali.

Délka: 9:00-16:30 (včetně pauzy na oběd)

Cena: 3.500,- (včetně coffee breaks a materiálů)

Recepce I.

Lektorky: V. Uhlířová a P. Kazdová

Kurz vysvětluje podstatu fungování hotelové recepce (Front Office). Představuje základní pojmy, standardní procesy, vyzdvihuje komunikaci a důležitost spolupráce. Klade velký důraz na kvalitu péče směrem k hostům a poskytuje praktické tipy pro řešení připomínek, stížností a konfliktů, se kterými recepční přicházejí do kontaktu.

Cílem je naučit vás efektivní, praktické postupy, komunikační techniky a uvědomit si oblasti a procesy, kde máte prostor pro zlepšení a růst, a které vám pomohou s poskytováním vynikajících služeb (a tím zvýšit obrát).

Kurz je určen pro budoucí i stávající pracovníky hotelové recepce.

Délka: 9:00-16:30 (včetně pauzy na oběd)

Cena: 3.500,- (včetně coffee breaks a materiálů)

Recepce II.

Lektorky: V. Uhlířová a P. Kazdová

Kurz se zaměřuje na téma Upsellingu a Cross-sellingu a proaktivní přístup k těmto technikám. Upozorňuje na nejčastější chyby a problémové oblasti hotelové recepce, poukazuje na příležitosti a dodává příklady praktického využití těchto technik. Kurz doprovází i téma verbální a neverbální komunikace jako podpory prodejních dovedností.

Cílem je naučit vás využívat Upselling a Cross-selling v každodenní praxi.

Kurz je určen pro budoucí i stávající pracovníky hotelové recepce.

Délka: 9:00-16:30 (včetně pauzy na oběd)

Cena: 3.500,- (včetně coffee breaks a materiálů)

Revenue management

Lektoři: J. Jenčková a P. Janský

Dvoudenní kurz seznamuje s termíny revenue management a yielding. Vysvětluje základní techniky a správné nastavení cenové struktury a politiky s ohledem na aktuální situaci.

První část kurzu je věnována komplexní teorii a základním příkladům. Druhý den je zaměřen na praxi: případové studie o komplexní analýze konkurence, vytvoření vlastního cenového kalendáře (demand calendar), rozhodnutí o preferencích poptávek, řízení kapacity a překnihování (smart overbooking).

Cílem kurzu je přenést teoretický koncept do praxe – využít technik revenue managementu k optimalizaci tržeb.

Kurz je určen pro zaměstnance na prodejních pozicích (recepce, rezervace, sales) a hotelový management.

Délka: 2 dny, 9:00-16:30 (včetně pauzy na oběd)

Cena: 8.900,- (včetně coffee breaks a materiálů)

Upselling

Lektorka: Jiřina Jenčková

Kurz Upselling vás naučí využívat techniky upsellingu a vysvětlí význam upsellového programu. Vyzkoušíte si na vlastní kůži, jak správný upselling vypadá, ukážeme si, jak má vypadat manuál, a jak vést statistiku. Výklad doplníme i o upgrading a cross-selling – techniky, které s upsellingem úzce souvisí.

Cílem kurzu je naučit vás aktivně používat techniky upsellingu a využít jeho potenciál na maximum. Správné použití zvyšuje nejen příjmy, ale i spokojenost hostů.

Kurz je vhodný pro budoucí i stávající zaměstnance (hotelové) recepce, pracovníky rezervačního oddělení i všechny ostatní, kteří zákazníkům/hostům prodávají vaše služby.

Délka: 9:00-16:30 (včetně pauzy na oběd)

Cena: 3.500,- (včetně coffee breaks a materiálů)

Ziskové řízení úseku F&B/gastronomického provozu

Lektorka: Zdeňka Daňková

Tento jednodenní kurz je zaměřen na odкрытие možných rezerv k dosažení vyššího zisku v klíčových oblastech vedení a řízení F&B (gastronomického) provozu jako jsou ekonomika provozu, optimalizace nákupu, metodika sestavení vhodné nabídky a její cenotvorba, řízení a motivace pracovníků vč. zpracování pracovního manuálu, využití marketingových nástrojů pro podporu prodeje apod.

Tento kurz vám umožní nejen vnímat řízení gastronomického provozu jako soubor funkčních nástrojů, ale především odhalit možné příčiny aktuálních rezerv a poskytnout vám určitý návod na jejich optimalizaci. Po absolvování kurzu byste měli mj. získat jasnou představu, které oblasti vašeho provozu máte vedeny optimálně a současně, na které oblasti je třeba se zaměřit a zefektivnit.

Cílem kurzu je definovat klíčové oblasti pro vedení gastronomického provozu a představit konkrétní nástroje, kterými je možné tyto oblasti optimálně řídit, ať již z pohledu ziskovosti, nákladů, kontrolních procesů, motivovaných pracovníků či spokojených zákazníků.

Kurz je vhodný pro každého vedoucího pracovníka či majitele gastronomického (F&B) provozu/směny jakéhokoliv typu a zaměření.

Délka: 9:00-16:30 (včetně pauzy na oběd)

Cena: 3.500,- (včetně coffee breaks a materiálů)



**PERFECT
HOSPITALITY
CONSULTING**

Katalog kurzů

O lektorech



Jiřina Jenčková



- Interkulturelle Hotelfachschule Retz , Rakousko
- Northview High School Grand Rapids , USA
- Vysoká škola hotelová v Praze 8, spol. s r.o.
- Vysoká škola ekonomická, Praha (DPS 6/2011, PhD. 6/2017)
- Praxe ve 4* a 5* hotelech v Rakousku a v Čechách převážně v Praze
(např. Hilton, Jalta, Pyramida, Diplomat, Crowne Plaza Prague, Grand Hotel Bohemia, Grandhotel Brno, Alexander Stříbro, Archibald at the Charles Bridge, President 5*, Praha 1, atd.)
- Lektor Vysoké školy ekonomické v Praze, fakulta MZ, KCR (přednášky především na téma hotelový management, yielding a spolupráce na vývoji SW optimalizátoru cen)
- Externí lektor Asociace hotelů a restaurací (2006)
- Spoluzakladatelka, jednatelka a ředitelka společnosti Perfect Hotel Concept s.r.o. (2009)
- ❖ Člen SVECR – Sdružení vědeckých expertů cestovního ruchu
- ❖ Mentor BPW – Business Professional Women

Kurzy:

- ✓ Budgeting
- ✓ Jak vybrat správný typ pronájmu pro svou nemovitost?
- ✓ Může prostor ovlivnit naše (manažerské) schopnosti? (feng-shui)
- ✓ Revenue management
- ✓ Upselling

Pavel Janský



- Vyšší odborná škola cestovního ruchu (obor Hotelový management)
- V hotelovém provozu od roku 1998
- Při studiu praxe v Hotelu Intercontinental Praha na různých odděleních
- 2000-2002 Best Western City Hotel Moráň 4*, Praha 2 – oddělení recepce
- 2003-2010 Hotel Union Praha 4*, Praha 2 – oddělení recepce
 - Od 2007 vedoucí ubytovacího úseku, Sales manager, transformace z 3* na 4*
- 2010-2012 Hotel President Praha 5*, Praha 1 – corporate sales manager
- 2012-2014 Hotel Lony, Praha východ – ředitel resortu
- od 2014 senior sales manager a konzultant v Perfect Hotel Concept s.r.o.
- od 2015 sales manager Guru caffee ve společnosti CAPREA cafe s.r.o.
- od 2017 Managing director Perfect Hotel Concept s.r.o.

Kurzy:

- ✓ Prodávějte aktivně
- ✓ Revenue management

Zdeňka Daňková



- Hotelová škola Světlá, Velké Meziříčí
- Vysoká škola ekonomická, Praha (Ing. 06/2002, DPS 05/2015)
- Master of Business Administration (MBA 2012)), PIBS, Praha
- Praxe v hotelových, restauračních provozovnách a cestovních kancelářích, aktivní spolupráce při pořádání rautů, banketů a slavnostních tabulí.
- Manager gastronomie ČR (vedoucí gastronomické sítě při čerpacích stanicích – 43 jednotek) , ARAL a.s., společnost British Petrol, Praha (2002-2005)
- Manager gastronomie (vedoucí gastronomické sítě – 25 poboček), SPAR Česká obchodní společnost s.r.o., Praha (2005-2012)
- Specialista a školitel pro gastronomii, Noris CZ, s.r.o. (2012-2013)
- Lektor Vysoké školy ekonomické v Praze, fakulta MZ, KCR (přednášky na téma řízení gastronomických provozů a gastronomických sítí) (2017 – 2018)
- Konzultant F&B, gastronomie a gastronomické služby
- Od 2017 F&B Senior Consultant Perfect Hotel Concept s.r.o.

Kurzy:

- ✓ Kde hledat skryté ztráty aneb kudy unikají vaše peníze (finanční řízení)
- ✓ Ziskové řízení úseku F&B/gastronomického provozu

Petra Kazdová



- Vyšší odborná škola mezinárodních a veřejných vztahů Praha – Public Relations a Diplomatické služby
- London School of Public Relations

- V hospitality od 1993
- V hotelovém provozu od 06/2000
- 2000 – 2013 InterContinental Praha 5* (Recepce, Concierge, Guest Relations, Rezervace, Sales, Eventy, PR&Marketing, HR, OM, odborný garant)
- Academic Hotel & Congress Centre 4* (vedení hotelu)
- Zahraniční stáže: InterContinental Wien, InterContinental Bali, InterContinental Dubai
- Externí lektor Asociace hotelů a restaurací ČR (2011)
- Od 2014 lektor a konzultant
- Od 11/2018 Key Account Manager a Senior Consultant Perfect Hotel Concept s.r.o.
- PR & Marketing & Financial Manager SPRAŽ (politické sdružení)
- Opoziční zastupitelka a oddávající města Roztoky, člen finanční komise
- Předsedkyně školské rady při ZŠZB

Kurzy:

- ✓ Rezervace
- ✓ Nestandardní situace v hospitality
- ✓ Housekeeping efektivně a chytře

Kateřina Rozsypalov



- Planet Zen s.r.o. / Hotel Maximilián – SPA recepční
- Hotel Kings Court , 5* Praha - SPA asistent / SPA Manařer
- Hotel King David, 5* Praha – SPA Manařer / garant
- Perfect Hotel Concept s.r.o. – externí spoluprací
- MIRACLE ESTHETIC CLINIC and SPA – poradenství/management
- www.spakonzultant.cz – osobn podnikání v oboru wellness

Kurzy:

- ✓ Efektivn vedení wellness a SPA

Vendula Uhlířová



- Perfect Hotel Concept s.r.o. - Senior Consultant
- Rooms Division Manager - Clarion Congress Hotel Prague 4*
- Duty Manager - Mosaic House
- Front Office Manager - Maximilian Hotel 4*, Hotel Leonardo 4*, President Hotel 5*
- Guest Relations - Hotel Josef****, Prague, design hotel™
- VŠE v Praze, FMV, Katedra cestovního ruchu – externí lektor (2015 – 2018)
- AICR – Amicale International des Sous-Directeurs et Chef de Reception des Grand Hotels - aktivní člen
- International Presidium 2012, Prague - David Campbell Trophy “Receptionist of the Year 2012”
- FO tým CCHP 2012 – 2. místo v národním kole soutěže Recepční roku
- 2013 – 2015 - 1. místo v národním kole soutěže Recepční roku

Kurzy:

- ✓ Recepce I. a II.



**PERFECT
HOSPITALITY
CONSULTING**

Přihlaste se ještě dnes!

office@ph-consulting.cz

www.ph-consulting.cz/kurzy/