

ROMA FIRENZE BOLOGNA PALERMO CATANIA NAPOLI MILANO TORINO

INTRODUZIONE AL REVENUE E YIELD MANAGEMENT

Il corso si rivolge a quanti intendono acquisire strumenti e competenze manageriali per operare con competenza e professionalità nell'area commerciale di aziende alberghiere e ricettive, massimizzando le entrate, i ricavi ed il business aziendale tramite mirate strategie di vendita delle camere e dei prodotti turistici. Il corso si rivolge a General Manager, Front Office Manager e personale di ricevimento, Direttori Commerciali, Booking Manager, Web Marketing Manager con finalità di riqualificazione ed aggiornamento professionale, nonché diplomati e laureati dotati di spiccate capacità relazionali e commerciali, flessibilità, doti organizzative e desiderosi di apprendere le fondamentali nozioni teorico/pratiche di vendita e gestione commerciale alberghiera.

PROGRAMMA DIDATTICO

- Analisi della struttura alberghiera, del business attuale e dei metodi di vendita in uso
- Analisi del mercato e segmentazione della clientela
- Tecniche di vendita delle camere e dei servizi alberghieri
- Gestione operativa dei canali di vendita on-line
- Andamento delle prenotazioni ed elaborazione di prezzi alternativi
- Gestione ed analisi del booking e dell'overbooking
- Analisi e creazione di pacchetti turistici promozionali

INIZIO CORSI	In qualunque momento a scelta del partecipante
DURATA	15 o 30 ore (a scelta del partecipante)
N° POSTI	Corso attivo solo in formula individuale
DESTINATARI	General Manager, Front Office Manager e personale di ricevimento, Direttori Commerciali, Booking Manager, Web Marketing Manager, diplomati e laureati dotati di spiccate capacità relazionali e commerciali
FREQUENZA	Personalizzabile sulle esigenze dell'allievo
ORARIO LEZIONI	17.30 – 20.30
COSTO	€ 1000,00 + IVA 22% (corso di 15 ore) € 2000,00 + IVA 22% (corso di 30 ore)

Con il patrocinio di:



In collaborazione con:

