

La gestione commerciale di strutture alberghiere

ID 1020

CONOSCENZE BASE

- Il mercato alberghiero locale, nazionale e internazionale;
- Le strategie di pricing utilizzate nel settore alberghiero;
- Varietà di strumenti di marketing e promozione, inclusi siti web, motori di prenotazione online, social media, pubblicità e relazioni pubbliche.

ABILITÀ

- Sviluppare abilità di analisi e pianificazione per valutare le prestazioni dell'hotel, identificare opportunità di crescita e sviluppare strategie commerciali efficaci;
- Acquisire competenze di negoziazione e vendita per trattare con clienti, agenti di viaggio, fornitori e altri partner commerciali, al fine di ottenere accordi vantaggiosi e aumentare i ricavi;
- Migliorare le capacità di comunicazione e le relazioni interpersonali per collaborare con il team, gestire le interazioni con i clienti e negoziare con successo con partner esterni;
- Essere in grado di gestire in modo efficace il budget dell'hotel, monitorare i costi, controllare i ricavi e prendere decisioni finanziarie informate per garantire la redditività dell'attività.

Livello di accesso Diploma

Durata 40 h

Modalità di svolgimento 50% aula + 50% laboratorio esterno



Visita la pagina sul nostro sito dedicata
alla misura **GOL Lombardia**