



Intraprendenza, voglia di autonomia, coraggio di immaginare

**SUPERARE IL CAMBIAMENTO CON LA
PROFESSIONALITA'**



LAB

Idee Formazione Futuro

★ **FEDERALBERGHI/ESOLO**

FUTURO



LAB

Idee Formazione Futuro

★ **FEDERALBERGHIJESOLO**

PASSATO





PERCHE' FORMARSI E' SEMPRE PIU' IMPORTANTE: è difficile prevedere le tendenze, l'instabilità è una costante, dobbiamo ottimizzare le risorse per contenere i costi

LA FORMAZIONE NON E' «IL CORSO», MA CREARE STIMOLI, PROVOCAZIONI, CONFRONTI PER CRESCERE INSIEME

«TANTO E' UGUALE» : NON E' VERO



Organizzazione



Con la collaborazione di



Con il contributo di



IL PERCORSO FORMATIVO IN NUMERI:

4
MODULI

14
GIORNATE DI FORMAZIONE

112
ORE D'AULA

3
CONSULENZE
INDIVIDUALI

+

1
SOFTWARE DI ANALISI

Un percorso di formazione esperienziale,
innovativo e non convenzionale, rivolto ai
player del mondo **Hospitality**

Organizzazione



Con la collaborazione di



Con il contributo di



HOTEL
BANCA
FINANZA



REVENUE
MANAGEMENT
JESOLO



VALUTARE LA
REDDITIVITÀ
DEL
RISTORANTE IN
HOTEL



WEB
MARKETING PER
L'ALBERGATORE
STAGIONALE



Organizzazione



Con la collaborazione di



Con il contributo di



HOTEL BANCA FINANZA

Devo conoscerne
i prodotti per
utilizzarli in
funzione delle
mie necessità ed
obiettivi

Corso di 24 ore, articolate in moduli di 8 ore ciascuno; parte teorica ed esercizi pratici e consulenza personalizzata in azienda.

OBIETTIVO

La pianificazione strategica ed il controllo di gestione in hotel: come si intendono raggiungere gli obiettivi e come monitorare adeguatamente le performance aziendali.

1. Pianificazione strategica quale strumento di valutazione dell'esistenza stessa dell'impresa alberghiera. Quale livello di servizio, per quale mercato e quali clienti, con quali strumenti e attuato con quali risorse umane e finanziarie?
2. Una volta deciso quale sia il futuro desiderato, bisogna attrezzarsi per raggiungerlo. Budget e piani economico/finanziari di previsione. Controllo di gestione con alimentazione continua di informazioni ampie, approfondite e complete.
3. Sostenibilità e fattibilità degli investimenti. Analisi degli aspetti finanziari della gestione, dei flussi di cassa storici e prospettici, della valutazione degli investimenti e delle risorse necessarie. Programmazione economico / finanziaria.

DOCENTE: DANIELE SCAVAORTZ

Dottore Commercialista, con decennale esperienza manageriale in importanti istituti di credito, in Italia e all'estero. Attualmente è consulente aziendale, partner network presso Savio&Partners, società di advising e corporate finance.

Organizzazione



Con la collaborazione di



Con il contributo di



REVENUE MANAGEMENT JESOLO

Corso di 32 ore, articolate in moduli di 4 ore ciascuno parte teorica, esercizi pratici con software simulatore e consulenza personalizzata in azienda.

OBIETTIVO

Vendere il giusto Prodotto (Camera, Appartamento con relative Offerte e Pacchetti) al giusto Cliente, al momento giusto e per il giusto prezzo.

Superare il falso mito "Serve solo in alta stagione, è complicato, serve solo alle Grandi Strutture Ricettive, non si può fare se non hai storico, significa solo fare sconti, fa aumentare i costi".

Progettare un sistema di REVENUE configurato sulle reali caratteristiche della propria struttura ricettiva (mappatura camere e parametri della località, parametrizzazione del modello commerciale della struttura ricettiva, fatturati, occupazione, sistema di tariffazione, gestione di trattamenti - sconti – rapporti con OLTA).

DOCENTE: DAVID SEMENZATO

David Semenzato è Revenue Manager, esperto in Web Marketing e Business Intelligence; collabora da tempo con principali realtà aziendali e di formazione, quali l'Istituto Superiore per il Turismo, l'Università di Venezia, l'Ente Bilaterale Provincia di Venezia e le principali Associazioni di Categoria del territorio.

Organizzazione



Con la collaborazione di



Con il contributo di



VALUTARE LA REDDITIVITÀ DEL RISTORANTE IN HOTEL

Mi conviene
tenere aperto il
ristorante con
tutti i costi
che genera?

Corso di 24 ore, articolate in moduli di 8 ore ciascuno
parte teorica ed esercizi pratici e consulenza personalizzata in azienda.

OBIETTIVO

In questo modulo del percorso di formazione andremo a scoprire ed a valutare tutti gli indicatori, le competenze e gli strumenti che possono aiutare l'imprenditore a valutare la redditività del ristorante all'interno della struttura ricettiva ed effettuare importanti scelte strategiche sul futuro della propria azienda.

Fra gli argomenti trattati:

Trend della ristorazione dentro e fuori l'hotel;

Quale modello di ristorazione adottare nel proprio hotel e i parametri per valutarlo;

Rischi e opportunità; I principali costi del reparto cucina;

La verità dei numeri e la verità dell'ospite;

Case study; l'Ottimizzazione dei costi;

Come gestire le collaborazioni/convenzioni con ristoranti esterni;

DOCENTE: CARLO PECORARO

Senior Manager per l'area Food & Beverage di Gpstudios, primaria società di consulenza e formazione diretta da Giacomo Pini. È stato Food & Beverage Manager e Restaurant General Manager in importanti realtà internazionali (Marriott Park Lane – Londra, JW Marriott Marquis Dubai, Hilton Capital Grand – Dubai). È formatore per l'area FB, Revenue management, gestione dei costi, gestione delle risorse umane ed il riposizionamento dei format

Organizzazione



Con la collaborazione di



Con il contributo di



WEB MARKETING PER L'ALBERGATORE STAGIONALE

Corso di 32 ore, articolate in moduli di 8 ore ciascuno parte teorica ed esercizi pratici.

Inclusa la Licenza d'uso per un anno del software PRO di TRAVEL APPEAL per l'analisi della web reputation sulla base di molteplici filtri di ricerca (periodo, area geografica, prodotto, mercato di provenienza del viaggiatore)

OBIETTIVO

Adeguare le strategie di marketing ai comportamenti dei nuovi viaggiatori online, analizzando le strategie di Web Marketing utili al settore del turismo. Come definire una strategia e come pianificare le attività, dopo aver definito posizionamento e identità della vostra struttura; come organizzare il lavoro e il team; come strutturare il sito web e con quali funzionalità: immagini, infografiche e video. Cosa serve per risultare nei primi posti nei risultati di ricerca; Web Analytics, analisi dei dati, obiettivi e conversioni.

Il Web Marketing come leva per la disintermediazione. I migliori tool. Fidelizzare grazie all'email marketing ed alle newsletter. Creare Landing page per coinvolgere il cliente e far crescere le conversioni. Possiamo usare mobile e geolocalizzazione per catturare nuovi clienti utilizzando gli strumenti mobile? Gestione della reputazione online con Travel Appeal : come avere clienti soddisfatti che parlano bene della struttura

DOCENTE:

Il corso è curato da Mirko Lalli, partner H-Farm Education , con l'intervento di suoi collaboratori professionisti nei diversi argomenti in cui si articola il modulo.

Organizzazione



Con la collaborazione di



Con il contributo di



ISCRIZIONE E REGOLAMENTO

Il master è a numero chiuso e riservato prioritariamente agli associati ed ai loro più stretti collaboratori.

Si svolgerà presso la sede dell'Associazione (Jesolo – Piazza Brescia 13), o altra sede che sarà comunicata, nel periodo novembre 2017 – marzo 2018.

Per iscriversi è necessario compilare e depositare in segreteria AJA il modulo d'iscrizione. Contestualmente sarà emessa fattura per l'importo di €1.200+iva da regolare con assegno o bonifico bancario DF, intestato ad AJASERVICES SRL Unip.
IBAN: IT23J 03069 36143 100000002237 - Banca Intesa Sanpaolo – filiale di Jesolo, Piazza Brescia

L'iscrizione si riterrà confermata solo al ricevimento del pagamento.

Organizzazione



Con la collaborazione di



Con il contributo di



L' ISCRIZIONE AL MASTER COMPRENDE:

La partecipazione ai 4 moduli formativi (per un totale complessivo di 112 ore/aula)

N°3 consulenze personalizzate, in azienda, al termine dei moduli Revenue Management Jesolo, Valutare La Redditività Del Ristorante In Hotel e Hotel Banca Finanza

La Licenza d'uso (del valore di €590), per un anno, del software PRO di TRAVEL APPEAL per l'analisi della web reputation, pricing, comparazione delle tendenze del mercato sulla base di molteplici filtri di ricerca (periodo, area geografica, prodotto, mercato di provenienza del viaggiatore)

Il materiale didattico in supporto elettronico o cartaceo.

I partecipanti si impegnano alla frequenza di almeno l'80% del monte ore complessivo previsto; in caso di sopravvenuta impossibilità a partecipare la segreteria dovrà essere informata almeno entro 15 giorni prima dell'inizio del percorso formativo e sarà restituito l'importo versato, a meno di una cauzione di €100 per ciascun modulo.

Organizzazione



Con la collaborazione di



Con il contributo di



CALENDARIO DELLE LEZIONI 2017/2018:

Modulo: HOTEL BANCA FINANZA Docente Daniele Scavaortz

NOVEMBRE: martedì 7
mercoledì 8
mercoledì 22

dalle ore 9.00 alle 13.00 e
dalle ore 14.30 alle 18.30
presso sede AJA

Seguirà la consulenza personalizzata in azienda in data da convenire con il docente

Modulo: REVENUE MANAGEMENT JESOLO Docente David Semenzato

DICEMBRE: martedì 5
mercoledì 6
martedì 19
mercoledì 20

dalle ore 9.00 alle 13.00 e
dalle ore 14.30 alle 18.30
presso sede AJA

Seguirà la consulenza personalizzata in azienda in data da convenire con il docente

Modulo: LA REDDITIVITÀ DEL RISTORANTE IN HOTEL Docente Carlo Pecoraro

GENNAIO: lunedì 15
martedì 16
mercoledì 17

dalle ore 9.00 alle 13.00 e
dalle ore 14.30 alle 18.30
presso sede AJA

Seguirà la consulenza personalizzata in azienda in data da convenire con il docente

Modulo: WEB MARKETING PER L'ALBERGATORE STAGIONALE Docente Mirko Lalli

FEBBRAIO: martedì 6
mercoledì 7
martedì 20
mercoledì 21

dalle ore 9.00 alle 13.00 e
dalle ore 14.30 alle 18.30
presso Campus H-Farm

Seguirà la consegna delle credenziali di accesso per l'uso del software PRO di TRAVEL APPEAL