

MOTIVAZIONE, VENDITA E SERVIZIO

PER MIGLIORARE LE PERFORMANCE

EVENTI FORMATIVI PER IL SETTORE ALBERGHIERO

TEAMBUILDING EXPERIENCE

23 MARZO 2018 **ORE 14:00-18:00**

COME GESTIRE E VALORIZZARE IL REPARTO HOUSEKEEPING

26 MARZO 2018 **ORE 14:00-18:00**

REVENUE MANAGEMENT BASE

27 MARZO 2018 **ORE 14:00-18:00**

HOTEL GARDEN, via Custoza 2 - Siena

Collegati alla pagina Facebook di LSxenia oppure al sito www.lsxenia.com oppure chiedi info a info@lsxenia.com per conoscere i dettagli degli eventi formativi.

Iscrizione gratuita a numero chiuso.

Gli eventi formativi sono a cura di Teamwork, società di consulenza e formazione per l'ospitalità.



23 MARZO 2018

EDOARDO COGNONATO,
CONSULENTE E FORMATORE
TEAMWORK

TEAMBUILDING EXPERIENCE: COME LAVORARE INSIEME PER GESTIRE I CLIENTI E SUPERARE LE LORO ASPETTATIVE

Il grande capitale di un'azienda sono le persone, i veri responsabili del servizio e della soddisfazione della clientela. Un'eccellente gestione è frutto di un lavoro di squadra in cui ciascun collaboratore dà il meglio di sé. Riuscire ad avere un team attento e motivato è una caratteristica imprescindibile per il successo!

Contenuti

- Sviluppare lo spirito di squadra
- Valorizzare risorse, competenze e potenzialità
- Stimolare capacità relazionali e motivazione dei collaboratori
- Accrescere la vitalità emotiva e la proattività del team di lavoro
- Problem solving
- Invenzione, progettualità, condivisione
- Team building e motivazione contagiosa
- Coinvolgimento come nuova dimensione interattiva



26 MARZO 2018

CECILIA CIANFANELLI,
CONSULENTE E FORMATRICE
TEAMWORK

COME GESTIRE E VALORIZZARE IL REPARTO HOUSEKEEPING

Considerare la pulizia uno degli aspetti fondamentali in hotel significa garantire elevati standard di qualità. È uno dei criteri fondamentali per cui un cliente sceglie una struttura e rappresenta il motivo principale che induce un ospite a tornare. È fondamentale fornire alle cameriere le conoscenze, le competenze e le abilità necessarie per svolgere questa mansione con professionalità.

Contenuti

- Cosa è importante sapere per far funzionare al meglio il servizio ai piani
- Prodotti e attrezzature
- Standard e procedure di pulizia
- Tempi e costi
- Regole di comportamento
- Comunicazione con il cliente
- Monitoraggio della qualità
- Valorizzazione del reparto



27 MARZO 2018

LORENZO CESAROTTO,
REVENUE SPECIALIST
HOTELPERFORMANCE

REVENUE MANAGEMENT BASE

Il Revenue Management aiuta l'azienda ad ottimizzare la vendita dei propri prodotti. È fondamentale conoscere gli strumenti di raccolta dei dati, previsione della domanda e proposta delle giuste tariffe. Così facendo è possibile determinare cosa vendere, in che quantità, a quale tipo di segmento, a quale prezzo, analizzando la gestione delle vendite e delle prenotazioni.

Contenuti

- Gli step per implementare un sistema di Revenue Management
- Gli indicatori di performance
- I dati e le informazioni necessarie
- La definizione di una strategia di vendita
- L'importanza di una politica tariffaria flessibile
- L'uso delle barriere tariffarie
- Il rapporto tra Revenue Management, Sales e Marketing
- La gestione dell'overbooking