



gp.studios

Laboratorio di Formazione in Aula

STRATEGIA COMMERCIALE PER GLI HOTEL:

Gli strumenti più efficaci per crearla, applicarla e misurarla

Come implementare il giusto approccio commerciale
e raggiungere gli obiettivi di occupazione

Per informazioni

Mail: commerciale@gpstudios.it **Tel.** 0543 84099 **Skype:** gpstudios

IL LABORATORIO

Questo corso di formazione altamente interattivo è dedicato a chi vuole conoscere le strategie più efficaci per la **promozione commerciale** dell'hotel ed **aumentare il tasso di occupazione** in struttura.

Il team Gp.Studios ti porterà a conoscenza di un insieme di **regole operative** per **pianificare correttamente** le azioni strategiche da implementare nel breve e nel lungo periodo.

Un laboratorio molto pratico, frutto dell'esperienza sul campo del docente, che aprirà le porte al successo della tua gestione.

GLI OBIETTIVI

1

Acquisire il know-how necessario per **affrontare al meglio il mercato e attrarre clienti** nel tuo hotel.

2

Individuare gli strumenti utili allo **sviluppo di una strategia commerciale** vincente.

3

Migliorare la visibilità della struttura ricettiva **sui canali digitali**, web e social media.

Per informazioni

Mail: commerciale@gpstudios.it

Tel. 0543 84099

Skype: gpstudios

A CHI E' RIVOLTO

Il corso è dedicato agli albergatori, ai professionisti dell'Hotellerie, ai gestori di Bed and Breakfast, residence, campeggi e tutti gli operatori di strutture ricettive.

IL PROGRAMMA DELLA GIORNATA

ore 09:00 – Convocazione
ore 09:30 – Inizio lavori
ore 11:15 – Coffee break
ore 11:30 – Ripresa lavori
ore 13:15 – Pausa e Fast Lunch

ore 14:00 – Ripresa lavori
ore 15:50 – Coffee break
ore 16:00 – Ripresa lavori
ore 17:30 – Conclusione e saluti



Per informazioni

Mail: commerciale@gpstudios.it

Tel. 0543 84099

Skype: gpstudios



IL DOCENTE

GIACOMO PINI

Con oltre venti anni di esperienza sul campo è un esperto di Turismo e Ristorazione, consulente per numerose strutture ricettive e catene alberghiere nazionali ed internazionali. E' formatore con oltre 12000 ore di aula, svolge la sua attività in tutta Italia e collabora con aziende, università e istituti professionali di alta formazione.

Tra i libri di cui è autore «Il Marketing del Bed & Breakfast», «Il nuovo marketing del prodotto turistico», «L'arte del Breakfast» e «Il marketing territoriale dell'Italia che non ti aspetti».

GLI ARGOMENTI CHE TRATTERA' DURANTE IL CORSO

Sessione della mattina

Chi sono i tuoi clienti?

- Analisi del target;
- La segmentazione del mercato;
- Cosa vogliono i clienti a seconda della provenienza.

Come muoversi sul mercato

- L'analisi dei competitor;
- I tuoi elementi di forza: l'analisi SWOT;
- Differenziazione di prodotto;
- Come vendere in multicanalità.

Organizzare la strategia commerciale

- Da dove partiamo per costruire una strategia;
- Gli strumenti pratici per l'organizzazione commerciale;
- Come monitorare i propri risultati.

Per informazioni

Mail: commerciale@gpstudios.it

Tel. 0543 84099

Skype: gpstudios

GLI ARGOMENTI CHE TRATTERA' DURANTE IL CORSO

Sessione del pomeriggio

Strategia commerciale on line

- La tua vetrina: il sito web;
- Come promuoversi sui social media;
- Le campagne di mailing;
- L'approccio commerciale nella telefonata;
- Come gestire la presenza su OTA e portali;
- Gli strumenti di monitoraggio.

DOVE – SEDE DI SVOLGIMENTO

Il corso si svolge presso la sede Gp.Studios in Via del Cavone 7 a Vecchiazzano - Forlì.

Come raggiungere Gp.Studios

In AUTO: autostrada A14 uscita Forlì, seguire le indicazioni per l'Ospedale, poi direzione Vecchiazzano centro.

In TRENO: scendere alla stazione ferroviaria di Forlì, poi autobus linea 2 sino alla fermata Vecchiazzano centro.

Con MEZZI PUBBLICI da Forlì: autobus linea 2, fermata Vecchiazzano centro.

Per informazioni

Mail: commerciale@gpstudios.it

Tel. 0543 84099

Skype: gpstudios

STRATEGIA COMMERCIALE PER GLI HOTEL:

Gli strumenti più efficaci per crearla, applicarla e misurarla

Il laboratorio in punti

- ✓ **8 ore di formazione live**
- ✓ Corso riservato a **max. 8 persone**
- ✓ **Slide del corso**
- ✓ Light lunch
- ✓ **Docente** esperto del settore
- ✓ **Massima interazione con l'esperto** anche durante la formazione

159,00 euro

Al netto iva di legge

COME ISCRIVERSI

Inviare una mail con i propri dati (nome, cognome, num. di telefono, nome azienda, data e nome corso) a **commerciale@gpstudios.it** o telefonare allo **0543.84099** per prenotare il proprio posto.

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Tramite **bonifico bancario** alla conferma di iscrizione da parte di Gp.Studios.

Per informazioni

Mail: commerciale@gpstudios.it **Tel.** 0543 84099 **Skype:** gpstudios



gp.studios

«Siamo un'azienda fatta di cuore e tanta praticità, il valore umano è per noi la priorità»

CHI SIAMO

Operiamo da oltre 12 anni nel campo della **consulenza e della formazione Turistica e dei pubblici Esercizi**, sviluppiamo con successo per i nostri clienti:

- Piani di marketing turistico
- Analisi di fattibilità
- Studio della concorrenza
- Identificazione del target
- Strategia e riposizionamento commerciale
- Strategie di vendita aziendali
- Piani di Revenue Management e Pricing
- Rappresentanze alberghiere
- Selezione e formazione delle risorse umane
- Corsi di formazione personalizzata
- Piani di formazione aziendali

Siamo un'azienda fatta di cuore e tanta praticità, il valore umano è per noi la priorità: il mercato e i clienti ce lo riconoscono e sanno bene che è un valore aggiunto, questa è la forza di Gp.Studios!

Per informazioni

Mail: commerciale@gpstudios.it

Tel. 0543 84099

Skype: gpstudios