



gp.studios

Laboratorio di Formazione in Aula

VENDERE LE CAMERE IN MODO REDDITIZIO: Revenue Management alberghiero e Disintermediazione

Il laboratorio pratico ed attuale per
implementare la giusta strategia di vendita per il tuo albergo

Per informazioni

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

IL LABORATORIO

Questo corso, interamente dedicato ai professionisti dell'hotellerie, sarà incentrato sulle migliori **strategie di pricing alberghiero** e sulle tecniche di **disintermediazione** della vendita.

Revenue Management non significa solo raggiungere la massima occupazione della struttura o conseguire la tariffa media più alta possibile, ma è l'insieme di variabili concatenate e di parametri da monitorare nell'elaborazione di una strategia di vendita vincente.

Il team Gp.Studios metterà a tua disposizione conoscenze e strumenti operativi per permetterti di **aumentare i profitti** della tua struttura, attraverso decisioni di marketing ponderate nonché l'**ottimizzazione dei prezzi** di vendita delle camere.

GLI OBIETTIVI

- 1** **Creare una propria strategia di vendita** e costruire una griglia tariffaria, differenziando fonti, prezzi e servizi.
- 2** **Saper monitorare le strategie di pricing applicate** attraverso l'utilizzo degli indici di performance del Revenue Management.
- 3** Apprendere le principali **tecniche di disintermediazione** della vendita e ottimizzare gli strumenti di marketing diretto on line.

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

ore 13:15 – Pausa e Fast Lunch



Per informazioni

Mail: commerciale@gpstudios.it

Tel. 0543 84099

Skype: gpstudios



IL DOCENTE

Stefania Corbelli

Romagnola Doc, i suoi studi di ragioneria la portano immediatamente verso il mondo del lavoro e tutto quello che riguarda il web. Dopo un'esperienza importante presso una prestigiosa web agency in cui ricopre il ruolo di web designer e controllo strategico dei processi gestionali, si è formata ampliando e affinando le sue competenze in materia di social media marketing.

In Gp.Studios ricopre il ruolo di **Direttore Operativo** e responsabile della promozione e posizionamento sul mercato, inoltre cura la consulenza e la formazione per i clienti nell'ambito del social media marketing.

GLI ARGOMENTI CHE TRATTERA' DURANTE IL CORSO

Sessione della mattina

Revenue Management

- Perché eliminare il listino fisso;
- I principi base della tariffa flessibile;
- **La segmentazione della domanda:** chi sono i miei clienti, quando arrivano, quanto si fermano e quanto sono disposti a pagare;
- **Differenziazione** di prezzo e prodotto: proporre le giuste tariffe e servizi al giusto target;
- Costruire lo storico: come e perché;
- Il BOF (**Booking on file**);
- La costruzione della griglia tariffaria;
- I parametri da considerare per prendere decisioni ottimali;
- **Gli indici di performance;**
- Casi pratici.

Per informazioni

Mail: commerciale@gpstudios.it

Tel. 0543 84099

Skype: gpstudios

GLI ARGOMENTI CHE TRATTERA' DURANTE IL CORSO

Sessione del pomeriggio

La disintermediazione

- **Parity rate:** come usare gli intermediari senza perdere il controllo sui prezzi;
- Best rate guarantee... what?!
- Il Revenue che avanza: nuovi concetti e scenari di applicazione;
- La **SEO:** cos'è e a cosa serve;
- Cos'è la **SERP** e come si monitora;
- I fattori discriminanti del posizionamento organico;
- Gli elementi strategici necessari per la presenza sul web;
- Dare valore al proprio sito con **contenuti di qualità;**
- Strumenti di **analisi della concorrenza** on line;
- Casi pratici.

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