

'Hotel Sold Out', ecco il workshop per far aumentare le vendite ad albergatori

notizia pubblicata **16 Maggio 2016** alle ore **11:10** nella categoria **Eventi**



Per l'albergatore è sempre più difficile riuscire a mantenere il giusto appeal, incrementare le prenotazioni e trovare le efficaci strategie per farlo. A fornire le risposte e a dare i consigli giusti per essere sempre al passo con le prenotazioni ed aumentarle c'è 'Hotel Sold Out', evento formativo itinerante dedicato alle vendite.

Il workshop, ideato da Teamwork in collaborazione con HotelPerformance, che affronterà la tematica della vendita da tutti i punti di vista, toccherà nel mese di giugno 2016 8 tappe in tutta Italia. Tanti gli argomenti e le idee pratiche che i professionisti di Teamwork e di alcune delle migliori realtà del settore turistico approfondiranno, con l'obiettivo di dare ai titolari di strutture alberghiere ed extralberghiere, consorzi, catene e gruppi alberghieri, club di prodotto ed associazioni, gli spunti e i suggerimenti giusti per fare 'sold out'.

Si parlerà di vendite online e offline, del modo di vendere al giusto prezzo e come rendere una proposta commerciale più accattivante, di brand reputation e di quanto conta ai fini delle vendite, di come la relazione tra l'albergatore e l'ospite contribuisca ed aumentare il valore dell'hotel. E poi, come utilizzare le nuove tecnologie, trasformare al meglio le proposte inviate tramite email in prenotazioni, utilizzare i video per migliorare le vendite di camere e servizi. Capire quali sono i metodi per arginare le Ota e puntare a maggiori prenotazioni dirette.

L'evento è in programma il 7 giugno a Bologna, il 9 a Verona, il 15 a Stresa (VB), il 16 a Bellagio (CO), il

22 a Roma, il 23 a Perugia, il 29 a Genova e il 30 a Livorno.

Partecipare è gratuito, ma bisogna prenotarsi, perché i posti sono limitati. Inoltre, in occasione dei workshop, saranno presenti diverse aziende partner, con appositi desk, con le quali sarà possibile confrontarsi e chiedere materiale ed informazioni. Per partecipare, ci si può iscrivere sul sito: [w](#)

Questo il calendario degli interventi: Mauro Santinato (presidente Teamwork) e Andrea D'Angelo (consulente e formatore Teamwork): '30 idee di marketing per incrementare realmente le vendite in albergo'; Emanuele Nardin (presidente HotelPerformance) e Antonio Miano (consulente e formatore Teamwork): 'La vendita online e offline'; Massimo Caria (Country Manager Tourism Italy Zeppelin Group): 'Re-guest: lo strumento per trasformare le richieste via email in prenotazioni'; Roberta Sandri (director of Sales Nord Italia TravelClick) e Valentina Guarneri (director of Sales Sud e Centro Italia TravelClick): 'I video: sfizio di immagine o strumento strategico per incrementare le vendite dirette?'; Carlo Fontana (ceo Hoxell e direttore Hotel Lugano Dante, CH e Hotel Berna, MI): 'Come migliorare la relazione con il cliente per vendere di più'; Enzo Aita (Country Manager Italy RateGain) e Nicolò Rolle (vicepresident of Sales Southern Europe Rategain): 'Data > Decision > Distribution: il primo sistema di price management integrato 'All in One' al mondo'; Marzia Baislak (Sales Manager Qualitando): 'Portali di recensioni: Come usarli per vendere di più'.