

RASSEGNA STAMPA

Anno 2024



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

Formazione Alberghiera

T - +39 045-5118509

@ - info@formazionealberghiera.it

www.formazionealberghiera.it

RASSEGNA STAMPA

Primo trimestre 2024



31 marzo 2024



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

Formazione Alberghiera

T - +39 045-5118509

@ - info@formazionealberghiera.it

www.formazionealberghiera.it



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

**COMUNICATI STAMPA
REALIZZATI**

1° trimestre 2024



F FORMAZIONE
ALBERGHIERA
COMUNICATO STAMPA

LA NOTIZIA IN BREVE

Formazione Alberghiera è l'unica scuola che svolge oltre 3.000 ore di formazione in azienda all'anno, ponendosi come leader nel settore turistico-ricettivo in Italia. Nata a Verona nel 2018 dalla visione innovativa di Maurizio Galli, è rinomata per la sua formazione pratica e approfondita, gestita da docenti professionisti e imprenditori che offrono non solo una solida base teorica, ma anche preziosi segreti pratici del settore, consentendo ai partecipanti di applicare le competenze acquisite direttamente sul campo. Formazione Alberghiera emerge come un'istituzione all'avanguardia, in grado di formare figure manageriali adattabili alle dinamiche del settore turistico.

**FORMAZIONE ALBERGHIERA:
ECCELLENZA NEL SETTORE
TURISTICO-RICETTIVO**

La scuola di alta formazione nell'ambito dell'accoglienza è un punto di riferimento a livello nazionale. Merito di un metodo innovativo e completo, per un approccio moderno che si traduce in un reale vantaggio competitivo, supportando persone e aziende nel conseguimento di obiettivi di successo.

Il mondo dell'hotellerie è in costante evoluzione e la chiave per rimanere al passo con le sfide del settore è l'educazione continua di persone e imprese. In questo contesto, **Formazione Alberghiera si distingue come uno dei principali punti di riferimento in Italia, contribuendo significativamente alla crescita e all'eccellenza delle strutture e degli addetti ai lavori nel settore turistico-ricettivo.**



Nata a Verona nel 2018 dalla **visione innovativa e strategica di Maurizio Galli**, Formazione Alberghiera ha affermato la sua posizione nel panorama nazionale attraverso **importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi**. La mission è quella di offrire un **percorso formativo concreto e approfondito, andando oltre la teoria per trasmettere i veri segreti pratici del settore**, coadiuvando imprenditori, manager, collaboratori e dipendenti nelle proprie funzioni lavorative.

Ciò che distingue Formazione Alberghiera è il suo **corpo docente** composto da **professionisti e imprenditori del settore** che portano con sé non solo la **conoscenza accademica**, ma anche l'**esperienza pratica del campo**. Questa combinazione unica consente ai partecipanti di **ottenere una comprensione approfondita delle dinamiche aziendali e di acquisire competenze che vanno al di là dei confini teorici**.

Un elemento distintivo dell'approccio formativo è la **pratica costante sul campo**. Formazione Alberghiera è infatti l'unica scuola in Italia a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno. Questo garantisce un'applicazione pratica delle competenze acquisite, **preparando in modo più completo per affrontare le sfide del mondo lavorativo**.

Formazione Alberghiera offre una vasta gamma di programmi che coprono ogni aspetto dell'industria turistica con percorsi formativi innovativi e completi, dai corsi di revenue management e sales & marketing management all'accoglienza e all'housekeeping management, dalla gestione di una spa fino al comparto food & beverage.



Maurizio Galli - Diego Pedrotti - Giacomo Ballerini



F FORMAZIONE
ALBERGHIERA
COMUNICATO STAMPA

L'offerta formativa di Formazione Alberghiera è progettata per gli addetti alle aziende turistico-ricettive che aspirano all'eccellenza nell'universo dell'hotellerie. Attraverso un **standard di formazione di qualità superiore**, tutti i corsi mirano a guidare i partecipanti verso nuovi e importanti obiettivi professionali.

In un contesto in cui la **competitività è fondamentale**, Formazione Alberghiera si distingue come l'unica scuola che **trasforma la formazione in consulenza**. Supportando le persone verso un continuo miglioramento professionale, i corsi hanno l'obiettivo di **rendere le aziende e le persone**

alle competenze acquisite. Investire nella formazione diventa così una necessità per le imprese che desiderano prosperare in un mercato in costante evoluzione.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico-ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3000 ore di formazione in azienda ogni anno.
www.formazionealberghiera.it



UFFICIO STAMPA
COMMUNICATION & P.R. - T. 39.051.4452024 - T. 39.051.623375 - press@borderlineagency.com
- M. 39.348.872546 - m.bartoni@borderlineagency.com



 **FORMAZIONE
ALBERGHIERA**
COMUNICATO STAMPA

LA NOTIZIA IN BREVE

Formazione Alberghiera presenta il corso sul Revenue Management, un'innovativa risposta alle crescenti esigenze del dinamico settore dell'ospitalità. Progettato per le aziende che cercano strumenti avanzati per affrontare le sfide del mercato attuale, il percorso offre competenze specializzate nella tariffazione dinamica e strategie di vendita. La personalizzazione del programma alle esigenze aziendali garantisce risultati tangibili attraverso strategie di management efficaci.

FORMAZIONE ALBERGHIERA RIVOLUZIONA L'HOSPITALITY CON IL CORSO DI REVENUE MANAGEMENT

La scuola di alta formazione nell'ambito dell'accoglienza presenta un progetto innovativo per ottimizzare le vendite e massimizzare i profitti con l'applicazione delle logiche della tariffazione dinamica attraverso vari canali distributivi.

Nel dinamico scenario dell'ospitalità, l'adattamento alle esigenze di mercato è fondamentale per il successo delle aziende del settore. È in questo contesto che **nasce il corso di Formazione Alberghiera sul "Revenue Management", un progetto formativo innovativo** per fornire alle aziende strumenti e strategie avanzate per affrontare le sfide del mercato odierno.

Il percorso "revenue management" è una risposta diretta a un'esigenza di mercato sempre più pressante. Rivolto alle aziende dell'hospitality che desiderano approfondire la materia e creare strategie personalizzate, il corso si propone di **fornire competenze avanzate per l'applicazione delle logiche della tariffazione dinamica attraverso vari canali distributivi**. L'obiettivo principale è l'**apprendimento delle applicazioni tecniche e pratiche necessarie per ottimizzare le vendite e massimizzare i profitti**.

Le materie trattate nel corso derivano da una ricerca approfondita e dall'esperienza sul campo del fondatore **Maurizio Galli e il suo corpo docente** composto da **professionisti e imprenditori del settore** che portano con sé non solo la **conoscenza accademica**, ma anche l'**esperienza concreta e diretta nel settore**, implementando un **programma mirato per l'applicazione delle corrette logiche di revenue**, sia a **livello strategico che operativo**.

Gli argomenti principali affrontati durante il corso includono **l'analisi dei primi dati, la visione del Business Plan, la comprensione del conto economico aziendale, la lettura e interpretazione dei dati statistici, la determinazione dei costi fissi e variabili della struttura ricettiva, la leva del prezzo, la dinamicità tariffaria, la vendita sui canali online, lo yield e la pianificazione forecast**.

Una caratteristica distintiva di questo corso è la sua **totale personalizzazione**, con un programma adattato in base alle esigenze e alle **necessità specifiche dell'azienda partecipante**. Ciò **garantisce un'applicazione pratica e mirata dei concetti appresi nel contesto aziendale reale**.

Ciò che rende unico questo corso è l'**approccio diverso rispetto ai principali competitors**. L'esperienza consolidata e la passione per il revenue management hanno permesso l'**applicazione di una metodologia vincente**. Questa si basa sulla **creazione di un budget mirato per il raggiungimento di precisi obiettivi manageriali e finanziari, utilizzando un algoritmo calibrato sulle esigenze e aspettative delle aziende partecipanti**. Con l'utilizzo di un algoritmo personalizzato, studiato attentamente sulle specifiche esigenze aziendali, il corso si impegna ad aiutare le aziende a **raggiungere i propri traguardi economici** in modo semplice attraverso strategie di management efficaci, facendo **la differenza tra il successo e la stagnazione**.



Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.
www.formazionealberghiera.it





**FORMAZIONE
ALBERGHIERA**

COMUNICATO STAMPA

LA NOTIZIA IN BREVE

Come superare i conflitti del passaggio generazionale nel mondo dell'ospitalità: a spiegarlo, l'intervento di Luca Catanoso, docente di Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione e punto di riferimento nazionale per il settore turistico, il 7 febbraio nel corso di Hospitality – Il Salone dell'Accoglienza, a Riva del Garda, dal 5 all'8 febbraio.

IL PASSAGGIO GENERAZIONALE NELL'OSPITALITÀ

Alla Fiera Hospitality Riva si affrontano i conflitti familiari nel settore alberghiero e la loro soluzione attraverso una pianificazione attenta

Il passaggio generazionale è un inevitabile snodo nella vita di molte imprese alberghiere. Grazie all'intervento di Luca Catanoso, i partecipanti alla Fiera HOSPITALITY RIVA avranno l'opportunità di acquisire conoscenze preziose su come affrontare questo processo in modo positivo, con un approccio pianificato e consapevole per creare le basi per un futuro stabile, preservando l'eredità familiare nel cuore del settore dell'ospitalità.



Luca Catanoso

Appuntamento con Luca Catanoso, il 7 Febbraio, alle ore 11 presso il Padiglione A2 Outdoor Boom Arena per affrontare lo spinoso tema del passaggio generazionale, tema delicato e alla base di tanti conflitti nel mondo alberghiero. Il docente di Formazione Alberghiera, uno dei principali punti di riferimento in Italia per la formazione nel settore dell'accoglienza, nata a Verona nel 2018 dalla visione innovativa e strategica di Maurizio Galli, spiegherà al pubblico di Hospitality – Il Salone dell'Accoglienza, a Riva del Garda dal 5 all'8 febbraio, come superare i contrasti attraverso una pianificazione attenta e ben ponderata.

Formazione Alberghiera si distingue come l'unica scuola che trasforma la formazione in consulenza, grazie a un corpo docente composto da professionisti e imprenditori del settore che portano con sé non solo la conoscenza accademica, ma anche l'esperienza pratica del campo.

Davanti all'ampia platea della manifestazione internazionale di riferimento per gli operatori di ospitalità e ristorazione, in uno dei principali distretti turistici italiani - quello del Lago di Garda, Luca Catanoso terrà un intervento fortemente voluto da FAITA

FEDER CAMPING TRENINO e affronterà un tema cruciale per molte aziende a conduzione familiare: il passaggio generazionale.

Il settore alberghiero è infatti spesso caratterizzato da imprese a conduzione familiare, con i nonni o genitori che hanno creato solide strutture alberghiere ed extra alberghiere. Tuttavia, ogni passaggio di gestione da una generazione all'altra è spesso accompagnato da conflitti familiari che possono nascere da divergenze di vedute, aspettative non esplicite o semplicemente dalla paura dell'ignoto.

L'intervento di Luca Catanoso si concentrerà sull'importanza di un'accurata pianificazione del passaggio generazionale che richiede un approccio strategico e consapevole. La mancanza di una pianificazione adeguata può infatti portare a malesseri familiari, mettendo a rischio la continuità e la prosperità dell'azienda.

Il passaggio generazionale non riguarda solo il trasferimento di responsabilità, ma anche l'eredità familiare. I valori, la cultura aziendale e la visione originale dell'azienda devono essere trasmessi in modo chiaro e comprensibile. Luca Catanoso illustrerà come questo processo può essere gestito in modo efficace, preservando l'integrità della famiglia e dell'azienda.

Uno degli aspetti chiave dell'intervento sarà l'analisi dei conflitti che sorgono durante il passaggio generazionale e la presentazione di Catanoso fornirà strumenti pratici per affrontare tali conflitti in modo costruttivo, trasformandoli in opportunità di crescita e miglioramento. La comunicazione aperta e la comprensione reciproca saranno al centro della presentazione, finalizzata a supportare le imprese in questa delicata fase di riorganizzazione, riducendo le criticità in un mercato in rapida evoluzione e caratterizzato da una forte competitività.



Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la visione di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

www.formazionealberghiera.it



UFFICIO STAMPA
COMMUNICATION & P.R.

- T. +39.051.4450204 - T. +39.051.6233715 - press@borderlineagency.com
- MATTEO BARBONI - M. +39.349.6172546 - m.barboni@borderlineagency.com



FORMAZIONE ALBERGHIERA **COMUNICATO STAMPA**

LA NOTIZIA IN BREVE

Formazione Alberghiera protagonista, il 2 Febbraio a Milano, al TFPSummit, la fiera che offre l'opportunità di incontrare importanti aziende del comparto turistico impegnate a selezionare operatori del turismo, ma anche figure junior e neo-laureate. Attraverso i corsi di Maurizio Galli e Giacomo Ballerini i partecipanti avranno la possibilità di seguire gli interventi dei docenti della scuola di alta formazione e uno dei principali punti di riferimento in Italia nel settore hotellerie con focus dedicati alle nuove figure professionali e competenze richieste nel mondo dell'accoglienza italiana.

FORMAZIONE ALBERGHIERA AL TFPSUMMIT

Gli interventi dei noti docenti Maurizio Galli e Giacomo Ballerini per offrire una panoramica approfondita delle sfide e le opportunità nel settore turistico e alberghiero.

Una data da segnare in calendario, il prossimo **2 febbraio** per chiunque sia interessato a **una carriera nel settore alberghiero e turistico**. Al **TFPSummit di Milano, Turismo Formazione E Professioni**, la **job fair turistica più qualificata d'Italia** offre l'opportunità di **incontrare importanti aziende del comparto turistico impegnate a selezionare operatori del turismo, ma anche figure junior e neo-laureate**.

L'appuntamento dedicato ai **colloqui di lavoro**, riunendo in una sola giornata tutte le aziende partecipanti e offrendo la possibilità di **candidarsi per centinaia di posizioni aperte**, è inoltre arricchito da **eventi formativi** di alto livello, progettati per favorire la crescita professionale dei partecipanti.

Tra gli interventi più attesi figurano quelli tenuti da due esperti del settore alberghiero di rilievo: **Maurizio Galli e Giacomo Ballerini di Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione e uno dei principali punti di riferimento in Italia nel settore hotellerie**, nata a Verona nel 2018 dalla visione innovativa e strategica di Maurizio Galli.



Maurizio Galli

Sarà proprio Maurizio Galli a guidare una **riflessione approfondita sulla figura dell'Hotel Manager nel contesto del 2024**. Questa figura professionale, cruciale per garantire il corretto funzionamento di un'azienda alberghiera, è soggetta a un'evoluzione continua. Oggi, più che mai, è richiesta una **focalizzazione accurata sul controllo di gestione e sul revenue management**. Progettato per le aziende che cercano strumenti avanzati per affrontare le sfide del mercato attuale, il percorso offre competenze specializzate nella tariffazione dinamica e strategie di vendita. La personalizzazione del programma alle esigenze aziendali garantisce risultati tangibili attraverso strategie di management efficaci.

Durante il suo speech, **Maurizio Galli analizzerà le caratteristiche principali che un Hotel Manager deve possedere per essere orientato e proiettato verso il Profit Management**. Saranno esaminati

gli strumenti e le strategie necessari per gestire in modo efficiente le risorse e massimizzare i profitti, mantenendo un equilibrio tra qualità del servizio offerto e redditività aziendale.

Giacomo Ballerini, altro nome di spicco nel panorama della formazione alberghiera e **co-fondatore, insieme a Maurizio Galli, del progetto Educazione Turismo** che offre a privati e operatori della pubblica amministrazione la possibilità di apprendere in maniera immersiva e pratica le **tecniche di comunicazione per valorizzare strutture, località e servizi**, si concentrerà sul tema di **come diventare un creatore di esperienze turistiche di successo**. In un mercato sempre più competitivo, differenziarsi è la chiave del successo. **Ballerini condividerà la sua esperienza e fornirà consigli pratici** su come creare, passo dopo passo, un'esperienza di successo nel mercato turistico italiano, puntando alla qualità nell'accoglienza, per uno sviluppo di un turismo ad alto valore aggiunto e alla **crescita di figure professionali e manageriali** adattabili alle dinamiche del settore.

Durante il suo intervento, si esploreranno le **strategie per differenziarsi dalla concorrenza e specializzarsi per un target specifico**, evidenziando l'importanza di seguire processi ben definiti e di adattare le proprie offerte alle esigenze e alle aspettative del pubblico di riferimento.



Giacomo Ballerini

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

www.formazionealberghiera.it



UFFICIO STAMPA - T. +39.051.4450204 - T. +39.051.6233715 - press@borderlineagency.com
COMMUNICATION & P.R. - M. MATTEO BARBONI - M. +39.349.6172546 - m.barboni@borderlineagency.com



FORMAZIONE ALBERGHIERA **COMUNICATO STAMPA**

LA NOTIZIA IN BREVE

Al via i corsi one to one nel settore turistico-ricettivo per contrastarne la crisi. Con un approccio simile a un personal trainer, Formazione Alberghiera si focalizza sull'allenamento individuale per sviluppare competenze specifiche. Dai fondamentali della gestione alberghiera al revenue avanzato, le lezioni mirano a potenziare le capacità professionali per affrontare le sfide del settore, mediante la trasformazione della formazione in consulenza, per promuovere l'autonomia delle persone e delle aziende nell'attuale scenario lavorativo.

UN PERSONAL TRAINER PER AFFRONTARE IL SETTORE TURISTICO-RICETTIVO

A seguito di una forte richiesta, Formazione Alberghiera lancia i corsi one to one, per allenarsi a lavorare in un ambito competitivo e troppo spesso improvvisato.

Tra un pullulare di slogan e trasmissioni in cui tutti si immedesimano esperti, giudici, critici, **resta l'amara certezza di una crisi nel settore turistico-ricettivo che sembra quasi irreversibile.** Mancanza di addetti, scarse competenze, abbandoni repentini che non consentono di maturare un'esperienza nel proprio ruolo sono alcuni dei fattori critici che stanno emergendo in maniera sempre più evidente e preoccupante.

A cercare di arginare questa situazione, con corsi one to one, è Maurizio Galli che, a Verona già nel 2018, dando seguito e concretezza alla sua visione innovativa, ha costituito Formazione Alberghiera, **uno dei principali punti di riferimento in Italia, contribuendo significativamente alla crescita e all'eccellenza delle strutture e degli addetti ai lavori nel settore turistico-ricettivo.**

Come una sorta di personal trainer, con sessioni individuali, Maurizio Galli, accompagnato dalla sua squadra di docenti, si pone non come un semplice docente, ma un vero e proprio allenatore per coloro che aspirano a una carriera di successo nel settore turistico ricettivo. Grazie a un **approccio formativo completo, un metodo testato e una formula esclusiva di insegnamento personalizzato,** con i suoi corsi offre ai partecipanti **le competenze e le conoscenze necessarie per distinguersi in un mercato lavorativo in continua evoluzione.**

La scelta di avviare corsi one to one nasce dalle analisi effettuate da Formazione Alberghiera del vasto panorama dell'industria turistico-ricettiva, evidenziando come **l'aggiornamento costante e il perfezionamento delle competenze siano cruciali per garantire lo sviluppo e la redditività.**

L'obiettivo principale dei corsi one to one è quindi quello di fornire ai partecipanti una solida base teorica e pratica attraverso il confronto su casi studio concreti. Questo approccio mirato consente ai partecipanti di **acquisire conoscenze che possono essere immediatamente applicate sul campo,** permettendo di **sviluppare competenze efficaci** nel mondo reale, sul posto di lavoro o aspirando a ricoprirlo.

Formazione Alberghiera ha affermato la sua posizione nel panorama nazionale attraverso **importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi,** coadiuvando imprenditori, manager, collaboratori e dipendenti nelle proprie funzioni lavorative. Il **metodo proposto è il frutto di anni di esperienza e di un costante aggiornamento, in linea con l'evoluzione del settore.** Al termine del corso, i partecipanti avranno acquisito competenze avanzate che consentiranno loro di potenziare i propri talenti, **creocere professionalmente e migliorare le proprie prestazioni sul lavoro.** Un **elemento distintivo** dell'approccio formativo è **la pratica costante sul campo.** **Formazione Alberghiera è infatti l'unica scuola del settore in Italia a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.** Questo garantisce un'applicazione pratica delle competenze acquisite, **preparando in modo più completo per affrontare le sfide del mondo lavorativo.**

I corsi one to one di Formazione Alberghiera coprono una vasta gamma di argomenti, dai fondamentali della **gestione alberghiera** fino alle **strategie di revenue management.** Ogni corso è progettato per fornire agli studenti **le competenze specifiche necessarie per eccellere nel proprio ruolo,** che si tratti di gestire un hotel, ottimizzare le tariffe o migliorarne la comunicazione.

La formula one to one offre **un'esperienza formativa altamente personalizzata,** consentendo agli studenti di ricevere un'attenzione individuale e di concentrarsi sugli argomenti più rilevanti per le proprie esigenze. **Questo approccio intensivo favorisce un apprendimento più approfondito e rapido,** massimizzando il potenziale individuale e ottenere risultati tangibili nel più breve tempo possibile.

In un contesto in cui la **competitività è fondamentale,** Formazione Alberghiera si distingue come **l'unica scuola che trasforma la formazione in consulenza.** Supportando le persone verso un continuo miglioramento professionale, i corsi hanno l'obiettivo di **rendere le aziende e le persone autonome grazie alle competenze acquisite.** Investire nella formazione diventa così una necessità per i professionisti e le imprese che desiderano crescere in un mercato in costante cambiamento.



Maurizio Galli

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

www.formazionealberghiera.it



UFFICIO STAMPA
COMMUNICATION & P.R.

- T. +39.051.4450204 - T. +39.051.6233715 - press@borderlineagency.com
- M. +39.349.6172546 - m.barboni@borderlineagency.com



LA NOTIZIA IN BREVE

Formazione Alberghiera presenta il corso dedicato al Public Speaking, a Peschiera del Garda, il 21 e 22 marzo presso The Ziba Hotel & Spa. Attraverso il progetto Educazione Turismo, privati e operatori della pubblica amministrazione hanno la possibilità di apprendere in maniera immersiva e pratica le tecniche di comunicazione per valorizzare strutture, località e servizi, puntando alla qualità nell'accoglienza, per uno sviluppo di un turismo ad alto valore aggiunto e alla crescita di figure professionali e manageriali adattabili alle dinamiche del settore turistico.

IMPARARE A VALORIZZARE IL TURISMO PARLANDO IN PUBBLICO? ORA SI PUÒ!

Formazione Alberghiera presenta il progetto Educazione Turismo, un percorso formativo che mette in primo piano la pratica, per apprendere l'arte del Public Speaking nel settore turistico.

Il **Public Speaking**, o l'arte di parlare in pubblico, è una **competenza cruciale nel mondo turistico odierno**. Contrariamente alla convinzione diffusa, questa abilità non è innata, ma **può essere acquisita attraverso metodi mirati e strategie precise**. Per soddisfare questa crescente esigenza nel settore del turismo italiano, **Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione presenta, con il progetto Educazione Turismo**, propone un corso di Public Speaking per trasmettere in modo efficace e incisivo le proprie idee al pubblico, **in aula il 21 e 22 marzo 2024 a Peschiera del Garda**, presso Ziba Hotel & Spa.

Le due giornate sono finalizzate ad apprendere le competenze del parlare in pubblico più profonde, determinanti per **valorizzare i diversi aspetti legati al mondo turistico, dall'accoglienza alla presentazione di servizi, ma anche elementi di carattere culturale, storico ed enogastronomico**. Un incontro, dunque, **aperto agli operatori del settore turistico, imprenditori e proprietari di aziende turistico-ricettive e figure della pubblica amministrazione**. Educazione Turismo è infatti l'alta formazione per **Comuni, Enti, destinazioni, aziende turistiche e privati** in cui la pratica è la vera protagonista e che vogliono consolidare o migliorare la propria formazione e la propria posizione lavorativa, fornendo **gli strumenti più avanzati e le più affinate strategie per realizzare il potenziale della propria realtà turistica!**

Il public speaking non è solo il momento in cui si parla ad un pubblico sopra un palco, ma anche quando si dialoga in qualsiasi luogo davanti a più di 2 persone. Gli esperti di questa pratica segnalano che ciò che si dice conta solamente l'8% mentre il restante 92% è dato da come ci si esprime. Determinante è catalizzare e mantenere l'attenzione degli ascoltatori e in questa due giorni si potranno apprendere le strategie base del public speaking, comprendere il motivo per cui è così difficile parlare in pubblico ed analizzare le situazioni di difficoltà di quest'arte. Non solo, perché verranno insegnate le formule per non essere assaliti dall'ansia, ma anzi come cogliere i vantaggi di una buona presentazione, intervallando teoria ed esercizi pratici di apprendimento.



Giacomo Ballerini

Il corso prende avvio dalle basi, ovvero la comprensione biologica del Public Speaking, analizzando le ragioni per cui molte persone trovano difficile parlare in pubblico. **Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera e co-fondatore del progetto Educazione Turismo insieme a Giacomo Ballerini, forniranno strumenti pratici per superare le barriere, con un'attenzione particolare alla formula inclusiva del corso stesso, andranno ad analizzare la questione attraverso una valutazione approfondita del problema, fornendo strumenti pratici per superare le barriere, a partire dalla formula inclusiva del corso stesso.**

Successivamente il corso approfondirà l'importanza del linguaggio verbale, paraverbale e non verbale nella comunicazione, andando oltre paure, pregiudizi e insicurezze, ma anche **gli strumenti di comunicazione, tra cui la voce, spiegando come modulare toni e ritmi per massimizzare l'impatto comunicativo, prendendo confidenza anche in maniera pratica con microfoni, mixer e radioguide.**



ciato anche alla **preparazione psicologica e logistica prima di un discorso**, così da ipanti ad affrontare il "campo di battaglia" del public speaking con fiducia e sicurezza, etti come la gestione dello stress, la costruzione di rapporti con il pubblico e l'arte di nente gli ascoltatori.

tivo dell'approccio formativo di viera è la pratica costante e anche nti avranno ampie opportunità di competenze acquisite attraverso he, ricevendo feedback diretti da itore, garantendo una prospettiva



Maurizio Galli

pratica e aggiunti tecnici, rafforzata dall'attenzione focalizzata messa in atto grazie al numero limitato di partecipanti per ogni classe.

I corsi di formazione risultano inoltre personalizzati e gratuiti grazie l'utilizzo dei fondi interprofessionali, contribuendo a supportare le aziende[la formazione finanziata è riservata alle aziende] nella promozione di eventi e manifestazioni, start-up turistiche, destinazioni e nuove mete, migliorando anche la gestione di ambiti professionali come uffici turistici, marketing turistico e green marketing, sostenibilità e certificazioni ambientali.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2008 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federberghier, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3000 ore di formazione in azienda ogni anno.

Evoluzione Hotel Sas - Via Enrico Fermi 18W - 46043 Castiglione delle Stiviere (MN) - www.formazionealberghiera.it



UFFICIO STAMPA
COMMUNICATION & P.R. - T. +39 02 4450204 - T. +39 02 623375 - press@borderlineagency.com
- MATEO BARBONI - M. +39 340 072546 - mbarboni@borderlineagency.com



**FORMAZIONE
ALBERGHIERA**
COMUNICATO STAMPA

LA NOTIZIA IN BREVE

Un approccio innovativo nell'industria alberghiera, introdotto da Maurizio Galli e il suo team di Formazione Alberghiera. Questo metodo si distingue per il suo focus sull'istruzione e l'accompagnamento personalizzato degli imprenditori alberghieri, concentrandosi sull'empowerment e lo sviluppo continuo, trasferendo know-how e affiancando i clienti per un periodo limitato. Una filosofia che si differenzia dagli approcci tradizionali perché non rappresenta un onere continuativo economico e temporale per i clienti, ma piuttosto si propone come una partnership duratura e reciprocamente vantaggiosa che mira sia a risultati immediati che alla crescita a lungo termine degli imprenditori.

UNA FORMULA BREVETTATA PER RIVOLUZIONARE L'APPROCCIO AL REVENUE MANAGEMENT

Maurizio Galli e i docenti di Formazione Alberghiera hanno introdotto un metodo unico e caratterizzante rispetto alle proposte formative presenti, con forte interesse nel settore dell'ospitalità.

Nel panorama sempre più competitivo dell'**industria alberghiera**, dove la formazione specializzata nella gestione dei ricavi e la consulenza strategica giocano un ruolo cruciale, emerge **una formula innovativa che sta rivoluzionando l'approccio tradizionale**. Maurizio Galli e i docenti di Formazione Alberghiera hanno infatti introdotto **un metodo unico** e caratterizzante che si distingue nettamente dai competitor, **generando un interesse crescente tra gli imprenditori del settore, ridefinendo i canoni della consulenza nel settore alberghiero**, dimostrando che il successo non è solo una questione di strategie immediate, ma di **investimento nell'empowerment e nello sviluppo continuo**.



Una delle principali differenze che emerge tra le docenze di Maurizio Galli e quelle presenti nel mercato è **l'approccio radicalmente diverso in ambito di revenue management**, dove non ci si limita a fornire servizi di consulenza standard, con rapporto e pagamento mensile, ma anzi **puntando sull'autonomia dei soggetti formati**, disimpegnandosi una volta forniti agli imprenditori tutti gli elementi necessari per essere **pronti sia al lavoro diretto che nella trasmissione delle conoscenze acquisite** al proprio staff e futuri nuovi collaboratori.

Ciò che rende **unico il metodo proposto da Galli** è **l'accento posto sull'istruzione e sull'accompagnamento personale dell'imprenditore o della direzione dell'hotel**. Piuttosto che limitarsi a fornire una lista di

strategie da implementare, Maurizio Galli e Formazione Alberghiera si impegnano a formare i clienti, **trasferendo loro un know-how approfondito e affiancandoli in un periodo limitato**.

Questa filosofia si distingue nettamente dall'approccio di molti formatori, perché **svincola le persone e le strutture, non rappresentando quindi un onere economico e temporale continuativo**. Al contrario, Maurizio Galli e il suo team si concentrano sulla **creazione di una partnership duratura e reciprocamente vantaggiosa**, dinamica e **ben focalizzata sulla qualità dei risultati**.

Attraverso questo metodo, Maurizio Galli e Formazione Alberghiera non solo forniscono soluzioni immediate, ma investono anche nella **crescita e nello sviluppo a lungo termine dei propri clienti**, dotando gli imprenditori delle competenze e della consapevolezza necessarie per **gestire con successo la propria attività nel lungo periodo**.

Questo tipo di **proposta, decisamente innovativa**, ha ricevuto un **feedback estremamente positivo da parte del mercato**. Nel corso dell'ultimo anno, sempre più aziende hanno apprezzato l'approccio formativo e l'accompagnamento personalizzato offerto da Formazione Alberghiera. Questo metodo non solo genera risultati tangibili in termini di **miglioramento delle performance aziendali**, ma crea anche un legame più stretto tra consulente e cliente, in un'ottica di **crescita reciproca**.

In un'industria in continua evoluzione, dove la concorrenza è forte e le sfide sono molteplici, l'approccio distintivo di Maurizio Galli e del team di Formazione Alberghiera rappresenta **la combinazione ideale di formazione approfondita, accompagnamento personalizzato e un impegno esclusivo a breve termine**.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.
www.formazionealberghiera.it



UFFICIO STAMPA
COMMUNICATION & P.R. - MATTEO BARBONI

- T. +39.051.4450204 - T. +39.051.6233715 - press@borderlineagency.com
- M. +39.349.6172546 - m.barboni@borderlineagency.com



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

**USCITE EDITORIALI
CARTA STAMPATA**

Gennaio 2024



JOB IN TOURISM

Data: 12.01.2024 Pag.: 11



Eight Hotels



Le figure ricercate

Per Eight Hotel Paraggi ed Eight Hotel Portofino le figure attualmente ricercate sono quelle di Front Office Manager, Segretari di Ricevimento e Cassa, Receptionist Turnante, Facchini, Vetturieri e Cameriere ai piani, Manutentore, F&B Manager, Chef, Sous Chef, Chef De Partie, Commis di Cucina, Restaurant Manager, Chef de Rang, Commis di sala, Lavapiatti.

Per Eight Hotel Cortina si ricercano, invece, le figure di Direttori, Front Office Manager, Segretari di Ricevimento e Cassa, Receptionist Turnante, Facchini, Vetturieri e Cameriere ai piani, SPA Manager, SPA Terapist, F&B Manager, Chef, Sous Chef, Chef De Partie, Commis di Cucina, Restaurant Manager, Chef de Rang, Commis di Sala, Lavapiatti.

Profilo e competenze richieste

È richiesta progressiva esperienza nel ruolo in contesti alberghieri 5 stelle lusso e la conoscenza della lingua inglese. Capacità di ascolto, massima attenzione alle esigenze dell'ospite, assoluta cura dei dettagli, insieme a dinamicità e proattività, completano i nostri profili.

Perché lavorare con Eight Hotels

Solido, uno dei primi operatori italiani attivi nel campo immobiliare a partire dal 1901, si è distinto negli ultimi anni per lo sviluppo di progetti in diversi settori del real estate e della valorizzazione e gestione del patrimonio immobiliare proprio e di terzi. Nel settore dell'hôtellerie, con il brand Eight Hospitality, si pone come key-player. Eight Hospitality è, infatti, il brand rivoluzionario di proprietà di Solido che, attraverso gli Eight Hotels di Paraggi, Portofino e Cortina, con l'iconico VIP Club, fornisce agli ospiti autentiche e uniche esperienze che riflettono il carattere individuale degli alberghi. Eleganza senza tempo, stile del servizio e location esclusive rappresentano i tratti distintivi delle proprietà, lanciando un nuovo concetto di lusso basato sull'esperienza.

Emilio Di Lorenzo, HR Director of Eight Hotels

Formazione Alberghiera



I percorsi di formazione offerti

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica e approfondita. Grazie a importanti collaborazioni con enti bilaterali, università, fondi interprofessionali, associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore, Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti e imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è, a tutti gli effetti, l'unica scuola in Italia a svolgere oltre 3mila ore di formazione in azienda ogni anno, distinguendosi così sul panorama nazionale. Grazie a un metodo vincente e innovativo, è in grado di migliorare lo staff di qualsiasi reparto: dal Revenue Management al Sales&Marketing Management, dal Front Office all'Housekeeping Management, dalla gestione di una SPA fino all'intero comparto del Food&Beverage Management.

A chi si rivolge l'offerta formativa

La scuola si rivolge allo staff di aziende turistico-ricettive desiderose di affermarsi nell'universo dell'hôtellerie, di offrire uno standard e una qualità sempre superiori e di raggiungere nuovi e importanti obiettivi.

Perché formarsi con Formazione Alberghiera

Investire nella formazione è oggi una necessità per i professionisti e per le imprese che desiderano rimanere competitivi. Inoltre, Formazione Alberghiera è l'unica scuola che trasforma la propria formazione in una consulenza a tutti gli effetti, supportando le persone verso un continuo miglioramento professionale e guidando l'azienda verso il successo, con l'obiettivo di diventare velocemente "autonomi" grazie a quanto intrapreso precedentemente.

Maurizio Galli, Fondatore e Direttore di Formazione Alberghiera





FORMAZIONE
ALBERGHIERA

**TESTATE
ONLINE**

Gennaio 2024



HBConsortium.com

il portale dell'albergatore

[HOME](#) [CHI SIAMO](#) [SERVIZI](#) [FORNITORI](#) [IL MAGAZINE](#)



TFPSummit 2024: Formazione Alberghiera e Lezioni Magistrali per il Futuro del Turismo

23 Gennaio 2024 · Archiviato in: [Archivio](#), [EVENTI](#)

“Maurizio Galli e Giacomo Ballerini Illuminano il Percorso verso una Carriera di Successo nel Settore Alberghiero” Il TFPSummit di Milano, Turismo Formazione E Professioni, si prospetta come un'occasione unica per coloro che sognano una carriera nel settore alberghiero e turistico. In programma il prossimo 2 febbraio, questa job fair turistica di alto livello non solo [...]



HOME CHI SIAMO SERVIZI FORNITORI IL MAGAZINE

TFPSummit 2024: Formazione Alberghiera e Lezioni Magistrali per il Futuro del Turismo

23 Gennaio 2024

"Maurizio Galli e Giacomo Ballerini Illuminano il Percorso verso una Carriera di Successo nel Settore Alberghiero"



Il **TFPSummit** di Milano, Turismo Formazione E Professioni, si prospetta come un'occasione unica per coloro che sognano una carriera nel settore alberghiero e turistico. In programma il prossimo 2 febbraio, questa job fair turistica di alto livello non solo offre l'opportunità di interagire con aziende di spicco del settore, ma anche di partecipare a eventi formativi di prestigio che promettono di plasmare il futuro dei partecipanti.

Incontro con le Eccellenze: Maurizio Galli e Giacomo Ballerini

Il momento clou della giornata sarà rappresentato dagli interventi dei noti docenti Maurizio Galli e Giacomo Ballerini, autorevoli figure nel panorama della formazione alberghiera e turistica. Entrambi sono i cofondatori di Formazione Alberghiera, una scuola di alta formazione nata a Verona nel 2018 che si è affermata come punto di riferimento nel settore.



Maurizio Galli: L'Hotel Manager del 2024 e le Nuove Frontiere del Revenue Management

Maurizio Galli guiderà una riflessione approfondita sulla figura cruciale dell'Hotel Manager, offrendo uno sguardo attento sul contesto del 2024. In un'epoca di rapida evoluzione, la figura dell'Hotel Manager richiede una concentrazione senza precedenti sul controllo di

gestione e sul revenue management. Il suo intervento metterà in luce gli strumenti e le strategie avanzate necessari per affrontare le sfide del mercato attuale. Particolare enfasi sarà posta sulle competenze specializzate nella tariffazione dinamica e nelle strategie di vendita, offrendo un quadro completo del Profit Management.

Giacomo Ballerini: Diventare un Creatore di Esperienze Turistiche di Successo

Giacomo Ballerini, co-fondatore di Educazione Turismo, condividerà la sua esperienza sul palcoscenico, focalizzandosi su come diventare un creatore di esperienze turistiche di successo. In un contesto turistico sempre più competitivo, la differenziazione è la chiave del successo. Attraverso consigli pratici, Ballerini guiderà i partecipanti nel processo di creazione di un'esperienza turistica di successo, puntando sulla qualità dell'accoglienza. L'obiettivo è sviluppare un turismo ad alto valore aggiunto e formare figure professionali e manageriali adattabili alle dinamiche del settore.

Conclusioni: Una Giornata di Apprendimento e Opportunità di Carriera

Il **TFPSummit 2024** si configura come una piattaforma unica dove l'istruzione di alta qualità e le opportunità di carriera si fondono. Maurizio Galli e Giacomo Ballerini solleciteranno le menti dei partecipanti, offrendo una prospettiva chiara sulle sfide e le opportunità che attendono coloro che intraprendono una carriera nel settore alberghiero e turistico. Un appuntamento da non perdere per chi è determinato a plasmare il proprio futuro in questo affascinante settore. 🌟📅

Stefano Regine

Hospitality Business Magazine Italia

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

#TFPSummit #FormazioneAlberghiera #TurismoFuturo



Coordinatore/ricce Educazione Turismo sul Lago di Garda



Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore alberghiero divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più completa ed approfondita. I nostri corsi professionali alberghieri aiutano aziende e privati ad accrescere il proprio valore nell'arte dell'ospitalità.

Formazione Alberghiera ha formato lo staff di oltre 200 strutture ricettive in tutta **Italia** e oltre un migliaio di professionisti desiderosi di raggiungere nuovi traguardi lavorativi.

Educazione turismo è una scuola di alta formazione operante nel settore turistico che punta a divenire la principale realtà settoriale in Italia per quelle persone che vogliono arricchirsi di nuove competenze al fine di divenire professionisti nel mondo del turismo. I nostri corsi professionali permettono a privati ed aziende di migliorare le proprie performance, sfruttando un metodo pratico testato su molteplici destinazioni.

Il board dirigenziale è creato da professionisti esperti che in primis operano come imprenditori e professionisti nei diversi settori di che insegnano.

– **Coordinatore/ricce progetto Educazione Turismo**

Mansioni richieste

- Attività di segreteria, gestione contratti e modulistica, coordinamento sale e relatori
- Gestione dei social e preparazione dei testi dei vari strumenti promozionali
- Aumento della clientela e quindi attività commerciale per espansione del progetto

Competenze richieste al candidato

- Propensione all'attività commerciale perché è attività primaria che questo ruolo richiede
- Problem solving e capacità di gestione dell'imprevisto
- Abitudine all'ordine che la parte amministrativa impone
- Empatia e abitudine alla relazione con colleghi e clienti
- Buona capacità di scrittura vista la mansione di preparazione testi
- Capacità di gestione strumenti social media per il coordinamento e la pubblicazione dei social aziendali

Potrai effettuare il colloquio di lavoro per queste posizioni al **TFP Summit Milano 2024**, presso l'**Hotel Melià**, il **02 Febbraio 2024** dalle ore **09:00** alle **18:00**.

Se sei iscritto a Job In Tourism, [fai il login](#) e registrati nella tua area personale. Altrimenti [iscriviti gratuitamente](#) per poter sostenere i tuoi colloqui di lavoro.

Ti aspettiamo!

Tutti i CV devono essere inviati comprensivi di autorizzazione al trattamento dei dati personali in conformità al Regolamento UE n. 2016/679 - GDPR e saranno utilizzati esclusivamente per la selezione in corso.

L'offerta di lavoro si intende riferita ad entrambi i sessi secondo il disposto delle leggi 903/77 e 125/91.

Tfp Summit di Milano, tra formazione e colloqui di lavoro

**24 Gennaio** 10:02
2024da Redazione
Stampa questo articolo

Il 2 febbraio, una data da segnare con il circoletto rosso sul calendario per chiunque sia interessato a una carriera nel settore alberghiero e turistico. Al **Tfp Summit di Milano, Turismo Formazione e Professioni**, la nota **job fair turistica** italiana offre l'opportunità di incontrare importanti aziende del comparto impegnate a selezionare operatori, ma anche figure junior e neo-laureate. L'appuntamento dedicato ai **colloqui di lavoro**, riunendo in una sola giornata tutte le aziende partecipanti e offrendo la possibilità di candidarsi per **centinaia di posizioni** aperte, è inoltre arricchito da **eventi formativi** di alto livello, progettati per favorire la crescita professionale dei partecipanti.

Tra questi, gli interventi tenuti da due esperti del settore alberghiero di rilievo: **Maurizio Galli e Giacomo Ballerini di Formazione Alberghiera**, uno dei principali punti di riferimento in Italia nel settore hotellerie.

Sarà proprio Galli a guidare una riflessione approfondita sull'**hotel manager** nel contesto del 2024. Questa figura professionale, cruciale per garantire il corretto funzionamento di un'azienda alberghiera, è soggetta a un'**evoluzione continua**. Oggi, più che mai, è richiesta una focalizzazione accurata sul controllo di gestione e sul **revenue management**. Progettato per le aziende che cercano strumenti avanzati per affrontare le sfide del mercato attuale, il percorso offre competenze specializzate nella **tariffazione dinamica** e strategie di vendita. La personalizzazione del programma alle esigenze aziendali garantisce risultati tangibili attraverso strategie di management efficaci. Durante il suo *speech* Maurizio Galli analizzerà le **caratteristiche principali** che un hotel manager deve possedere per essere orientato e proiettato verso il **Profit Management**. Saranno esaminati gli strumenti e le strategie necessari per gestire in modo efficiente le risorse e massimizzare i profitti, mantenendo un equilibrio tra **qualità** del servizio offerto e **redditività** aziendale.

Da parte sua **Giacomo Ballerini**, cofondatore, insieme a Galli, del progetto **Educazione Turismo** – che offre a privati e operatori della pubblica amministrazione la possibilità di apprendere in maniera immersiva e pratica le **tecniche di comunicazione** per valorizzare strutture, località e servizi – si concentrerà sul tema di come diventare un **creatore di esperienze turistiche** di successo e distinguersi in un mercato sempre più competitivo.



ADIGE TV: > Home > Verona Sette News

Mercoledì 24 Gennaio 2024

Il passaggio generazionale nell'ospitalità. Alla Fiera Hospitality Riva, Riva del Garda, il tema dei conflitti familiari nel settore alberghiero e la loro soluzione attraverso una pianificazione attenta. Relazionerà Luca Catanoso.



Grazie all'intervento di Luca Catanoso, i partecipanti alla Fiera "Hospitality Riva" avranno l'opportunità di acquisire conoscenze preziose, su come affrontare questo processo in modo positivo, con un approccio pianificato e consapevole, per creare le basi per un futuro stabile, preservando l'eredità familiare, nel cuore del settore dell'ospitalità. Quindi, appuntamento con Luca Catanoso, il 7 Febbraio, alle ore 11, presso il Padiglione A2 Outdoor Boom Arena, per affrontare lo spinoso tema del passaggio generazionale, tema delicato e alla base di tanti conflitti

nel mondo alberghiero. Il docente di "Formazione Alberghiera", uno dei principali punti di riferimento in Italia per la formazione, nel settore dell'accoglienza, nata a Verona nel 2018, dalla visione innovativa e strategica di Maurizio Galli, spiegherà al pubblico di Hospitality - Il Salone dell'Accoglienza, a Riva del Garda dal 5 all'8 febbraio, come superare i contrasti attraverso una pianificazione attenta e ben ponderata. "Formazione Alberghiera" è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per coloro, che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni, con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, "Formazione Alberghiera" concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore, Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del comparto, e svolge oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno. Un tema importante, quello sopra proposto, che va esaminato e conosciuto, non solo per evitare attriti in famiglia, ma, anche per non perdere quel prezioso patrimonio di "sapere", in fatto di accoglienza e di preparazioni, che familiari, non più in grado di operare, hanno saggiamente e con massimo impegno, hanno costruito.

Pierantonio Braggio



IMAGE NEWS DAI COMUNI RIVA DEL GARDA

Il passaggio generazionale nell'ospitalità

RIVA DEL GARDA - Alla Fiera Hospitality Riva si affrontano i conflitti familiari nel settore alberghiero e la loro soluzione attraverso una pianificazione attenta.

Di GardaPost — Ultimo aggiornamento Gen 25, 2024

Il passaggio generazionale è un inevitabile snodo nella vita di molte imprese alberghiere. Grazie all'intervento di Luca Catanoso, i partecipanti alla Fiera Hospitality Riva avranno l'opportunità di acquisire conoscenze preziose su come affrontare questo processo in modo positivo, con un approccio pianificato e consapevole per creare le basi per un futuro stabile, preservando l'eredità familiare nel cuore del settore dell'ospitalità.

Appuntamento con Luca Catanoso, il 7 Febbraio, alle ore 11 presso il Padiglione A2 Outdoor Boom Arena per affrontare lo spinoso tema del passaggio generazionale, tema delicato e alla base di tanti conflitti nel mondo alberghiero.

Il docente di Formazione Alberghiera, uno dei principali punti di riferimento in Italia per la formazione nel settore dell'accoglienza, nata a Verona nel 2018 dalla visione innovativa e strategica di Maurizio Galli, spiegherà al pubblico di Hospitality - Il Salone dell'Accoglienza, a Riva del Garda dal 5 all'8 febbraio (info [qui](#)), come superare i contrasti attraverso una pianificazione attenta e ben ponderata.

Un tema cruciale per molte aziende a conduzione familiare

A Riva Luca Catanoso terrà un intervento fortemente voluto da Fanta Feder Camping Trentino e affronterà un tema cruciale per molte aziende a conduzione familiare: il passaggio generazionale.

Il settore alberghiero è infatti spesso caratterizzato da imprese a conduzione familiare, con i nonni o genitori che hanno creato solide strutture alberghiere ed extra alberghiere. Tuttavia, ogni passaggio di gestione da una generazione all'altra è spesso accompagnato da conflitti familiari che possono nascere da divergenze di vedute, aspettative non esplicite o semplicemente dalla paura dell'ignoto.

L'intervento di Luca Catanoso si concentrerà sull'importanza di un'accurata **pianificazione del passaggio generazionale** che richiede un approccio strategico e consapevole. La mancanza di una pianificazione adeguata può infatti portare a malesseri familiari, mettendo a rischio la continuità e la prosperità dell'azienda.

Il passaggio generazionale non riguarda solo il trasferimento di responsabilità, ma anche l'eredità familiare. I valori, la cultura aziendale e la visione originale dell'azienda devono essere trasmessi in modo chiaro e comprensibile. Luca Catanoso illustrerà come questo processo può essere gestito in modo efficace, preservando l'integrità della famiglia e dell'azienda.

Uno degli aspetti chiave dell'intervento sarà l'**analisi dei conflitti che sorgono durante il passaggio generazionale** e la presentazione di Catanoso fornirà strumenti pratici per affrontare tali conflitti in modo costruttivo, trasformandoli in opportunità di crescita e miglioramento. La comunicazione aperta e la comprensione reciproca saranno al centro della presentazione, finalizzata a supportare le imprese in questa delicata fase di riorganizzazione, riducendo le criticità in un mercato in rapida evoluzione e caratterizzato da una forte competitività



Luca Catanoso.

Formazione Alberghiera

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita.

Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



CAMPING MANAGEMENT



MONDO FAITA REALTÀ REGIONALI FAITA START TURISMO IN ITALIA TURISMO OUTDOOR MARKET

Cerca

MONDO FAITA

Al Via Hospitality Riva

28 Gennaio 2024



Si terrà dal 5 all'8 febbraio l'importante manifestazione

Riva del Garda in Trentino sarà protagonista della 48ª edizione di Hospitality Riva, fiera dedicata al turismo con molte novità per il turismo open air. Sarà presente Faita FederCamping con un ricco programma di eventi che si terranno nell'Outdoor Boom Arena al Padiglione 2 qui riportato:

Lunedì 5

ore 14.00 – 14.45

Francesco Traverso – HBenchmark

Open Air Data Intelligence

ore 15.00 – 15.45

Arch. Leopoldo Busa – Direttore tecnico- commerciale Biosafe

Evoluzione del Concetto di Comfort: migliorare la percezione di qualità nel settore ricettivo

Martedì 6

ore 11.00 – 11.45

Roberto Vitali – Village for all – V4A

Orizzonti accessibili: espandere il turismo all'aria aperta per tutte le età e abilità.

ore 12.00 – 12.45

Riccardo Virolli – Titanka!

Dall'arrivo dell'intelligenza artificiale ai mutamenti di ricerca dei turisti: cosa è importante fare nel 2024 per vendere il tuo Camping Village.

ore 14.00 – 14.45

Emanuele Nardin – Hotelperformance

Aumenta subito il fatturato del tuo Camping grazie al Revenue Management.

ore 15.00 – 15.45

Federico Iustini – Data Protection Officer di Camping it – Genial

Ospitalità e privacy: come rendere la tutela dei dati personali un valore aggiunto per la propria struttura ricettiva.

ore 16.00 – 16.45

Sebastiano Tramontano – Teamwork

Restaurant Camping Innovation: idee e tendenze per la ristorazione e il breakfast.

Mercoledì 7

ore 11.00 – 11.45

Luca Catanoso – Consulente Evoluzione Hotel Formazione Alberghiera

Impresa familiare, come gestire il passaggio generazionale: relazioni, ruoli e responsabilità.

ore 12.00 – 12.45

Marco Sperapani – Direttore Generale FAITA FEDERCAMPING | Alessandro Marchetto – Gruppo di Lavoro IED

Il nuovo concept di comunicazione FAITA FEDERCAMPING.

ore 14.00 – 14.45

Marco Vescovi – Jampaa

OPEN AIR HUB: un software integrato per ottimizzare la comunicazione e la promozione digitale delle imprese Open Air.

ore 16.30 – 18.00

FAITA FEDERCAMPING NAZIONALE E FAITA FEDERCAMPING TRENINO

Sostenibilità d'impresa e i pilastri ESG: un nuovo modo virtuoso e profittevole per la gestione delle strutture ricettive open air.

Apertura e chiusura: Roberto Failoni, Assessore al Turismo Provincia di Trento
Relatori: Alberto Granzotto, Presidente Faita Nazionale | Fabio Poletti, Presidente Faita Trentino | Mauro Santinato, CEO Teamwork | Sigmar Cavazza, titolare Camping Fornella | Lorenzo Kasperkovitz, responsabile servizio relazioni esterne e sostenibilità Cassa Centrale Banca – CCI | Manfredi Vale – IMQeAmbiente | Presentazione dello studio sulla sostenibilità di un campione di camping del Trentino a cura di Sara Battistella di Quinto Passo

Al termine del convegno seguirà un momento conviviale (18.30-21.00) con light buffet organizzato da Faita Trentino



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

**USCITE EDITORIALI
CARTA STAMPATA**

Febbraio 2024



Un momento
del corso
organizzato da
Confcommercio

CONFCOMMERCIO MANTOVA

Primo appuntamento del corso di accoglienza e marketing turistico

MANTOVA Si è concluso il primo appuntamento del corso di Confcommercio Mantova dedicato ai temi dell'accoglienza e del marketing turistico. «Quattro ore intense e partecipate dove abbiamo dato consigli pratici su come gestire la propria attività» parole di **Maurizio Galli**, fondatore di Formazione Alberghiera - una lezione molto seguita, con oltre una ventina di partecipanti;

abbiamo iniziato a parlare dell'accoglienza dell'ospite, della gestione dei canali di vendita (e dei rapporti tra le varie piattaforme Ota: Booking ecc), come organizzare il lavoro con i tour operator, come fare attività di up-Selling e cross-selling, la gestione del sito internet, fino ad arrivare all'importanza della "brand reputation" e delle recensioni». Gli incontri successivi, calendarizzati

per il 22 e 29 di febbraio, avranno come relatore **Giacomo Ballerini**, operatore del settore turistico. Tra i temi trattati, si continuerà a parlare dell'accoglienza ai giorni nostri; Marketing turistico; Creazione di offerte turistiche; Tecniche per migliorare le proposte con pacchetti il più possibile originali e creativi, sfruttando le potenzialità offerte dal territorio circostante. (abb)



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

**TESTATE
ONLINE**

Febbraio 2024

Formazione Alberghiera lancia corsi individuali modello 'personal trainer'



HOTEL 14/02/2024 21:01

Al via i **corsi one to one** nel settore **turistico-ricettivo** per contrastarne la crisi. L'idea è di **Formazione Alberghiera**, che lancia una serie di appuntamenti di formazione individuali, con un approccio **simile a un personal trainer**.

In sostanza, **Maurizio Galli**, accompagnato dalla sua squadra di docenti, si pone non come un semplice docente, ma come un vero e proprio allenatore per coloro che aspirano a una carriera di successo nel settore turistico ricettivo. Grazie a un **approccio formativo completo**, un metodo testato e una formula esclusiva di insegnamento personalizzato, con i suoi corsi offre ai partecipanti le competenze e le conoscenze necessarie per distinguersi in un mercato lavorativo in continua evoluzione.

Dai **fondamenti della gestione alberghiera** al **revenue avanzato**, le lezioni mirano a potenziare le capacità professionali per affrontare le sfide del settore, mediante la trasformazione della formazione in consulenza, per promuovere l'autonomia delle persone e delle aziende nell'attuale scenario lavorativo.



Italia a Tavola

Quotidiano di enogastronomia, turismo, viticoltura e accoglienza
Martedì 21 Febbraio 2024 | aggiornato alle 08:49 | 103277 articoli in archivio

SCUOLA

Vuoi fare carriera nel mondo del turismo? Chiama il mental coach

Maurizio Galli, direttore di Formazione alberghiera, e il suo team hanno creato dei corsi per massimizzare il potenziale dei partecipanti, fornendo un approccio formativo completo e altamente personalizzato

20 Febbraio 2024 | 10:55

Un mental coach per fare carriera nel mondo del turismo e dell'accoglienza. È la novità pensata e lanciata da **Formazione alberghiera**, uno dei principali punti di riferimento in Italia per la crescita delle strutture e degli addetti ai lavori nel settore turistico-ricettivo, per il 2024. **Maurizio Galli** (fondatore e direttore) e il suo team di esperti **non si limitano a insegnare semplicemente le nozioni del comparto turistico-ricettivo, ma si impegnano a guidare gli aspiranti professionisti come veri e propri allenatori personali.**



Quello che c'è da sapere sui corsi formativi di Formazione alberghiera

Le sessioni individuali offerte sono pensate per **massimizzare il potenziale di ciascun partecipante**, fornendo un **approccio formativo completo e altamente personalizzato**. Grazie a un metodo collaudato e a una formula esclusiva di insegnamento, i corsi condotti da Formazione alberghiera **garantiscono** alle persone le **competenze** e le **conoscenze necessarie per distinguersi in un mercato del lavoro in costante evoluzione.**

Formazione alberghiera, obiettivi e argomenti dei corsi

L'**obiettivo principale dei corsi one to one** è quello di **fornire ai partecipanti una solida base teorica e pratica attraverso il confronto su casi studio concreti.** Un approccio mirato che consente ai partecipanti di **acquisire conoscenze** che possono essere immediatamente applicate sul campo, permettendo di **sviluppare competenze efficaci** nel mondo reale, sul posto di lavoro o aspirando a ricoprirlo.



Maurizio Galli, fondatore e direttore di Formazione alberghiera

I corsi one to one di Formazione Alberghiera coprono una vasta gamma di argomenti, dai **fondamenti della gestione alberghiera** fino alle **strategie di revenue management**. Ogni corso è progettato per fornire agli studenti le competenze specifiche necessarie per eccellere nel proprio ruolo, che si tratti di **gestire un hotel, ottimizzare le tariffe o migliorarne la comunicazione.**

Che cos'è Formazione alberghiera?

Formazione alberghiera è una **scuola di alta formazione del comparto turistico ricettivo nata a Verona nel 2018** e diventata uno dei **principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita.** Grazie ad importanti collaborazioni con enti bilaterali, università, fondi interprofessionali, associazioni di categoria e Federberghi, Formazione alberghiera **concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli,** creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è **l'unica scuola in Italia del comparto turistico a svolgere oltre 3mila ore di formazione in azienda ogni anno.**



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

**ARTICLE
MARKETING**

Febbraio 2024



AREA-PRESS.EU

COMUNICATI STAMPA & PRESS RELEASE

HOME CHI SIAMO COMUNICATI COME PUBBLICARE? CONTATTI LOGOUT

Un personal trainer per affrontare il settore turistico-ricettivo

Posted on 16 Febbraio 2024 by Borderline Agency

A seguito di una forte richiesta, Formazione Alberghiera lancia i corsi one to one, per allenarsi a lavorare in un ambito competitivo e troppo spesso improvvisato.

Tra un pullulare di slogan e trasmissioni in cui tutti si immedesimano esperti, giudici, critici, resta l'amara certezza di una crisi nel settore turistico-ricettivo che sembra quasi irreversibile. Mancanza di addetti, scarse competenze, abbandoni repentini che non consentono di maturare un'esperienza nel proprio ruolo sono alcuni dei fattori critici che stanno emergendo in maniera sempre più evidente e preoccupante.

A cercare di arginare questa situazione, con corsi one to one, è Maurizio Galli che, a Verona già nel 2018, dando seguito e concretezza alla sua visione innovativa, ha costituito Formazione Alberghiera, uno dei principali punti di riferimento in Italia, contribuendo significativamente alla crescita e all'eccellenza delle strutture e degli addetti ai lavori nel settore turistico-ricettivo.

Come una sorta di personal trainer, con sessioni individuali, Maurizio Galli, accompagnato dalla sua squadra di docenti, si pone non come un semplice docente, ma un vero e proprio allenatore per coloro che aspirano a una carriera di successo nel settore turistico ricettivo. Grazie a un approccio formativo completo, un metodo testato e una formula esclusiva di insegnamento personalizzato, con i suoi corsi offre ai partecipanti le competenze e le conoscenze necessarie per distinguersi in un mercato lavorativo in continua evoluzione.

La scelta di avviare corsi one to one nasce dalle analisi effettuate da Formazione Alberghiera del vasto panorama dell'industria turistico-ricettiva, evidenziando come l'aggiornamento costante e il perfezionamento delle competenze siano cruciali per garantire lo sviluppo e la redditività.

L'obiettivo principale dei corsi one to one è quindi quello di fornire ai partecipanti una solida base teorica e pratica attraverso il confronto su casi studio concreti. Questo approccio mirato consente ai partecipanti di acquisire conoscenze che possono essere immediatamente applicate sul campo, permettendo di sviluppare competenze efficaci nel mondo reale, sul posto di lavoro o aspirando a ricoprirlo.

Formazione Alberghiera ha affermato la sua posizione nel panorama nazionale attraverso importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, coadiuvando imprenditori, manager, collaboratori e dipendenti nelle proprie funzioni lavorative. Il metodo proposto è il frutto di anni di esperienza e di un costante aggiornamento, in linea con l'evoluzione del settore. Al termine del corso, i partecipanti avranno acquisito competenze avanzate che consentiranno loro di potenziare i propri talenti, crescere professionalmente e migliorare le proprie prestazioni sul lavoro. Un elemento distintivo dell'approccio formativo è la pratica costante sul campo. Formazione Alberghiera è infatti l'unica scuola del settore in Italia a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno. Questo garantisce un'applicazione pratica delle competenze acquisite, preparando in modo più completo per affrontare le sfide del mondo lavorativo.

I corsi one to one di Formazione Alberghiera coprono una vasta gamma di argomenti, dai fondamenti della gestione alberghiera fino alle strategie di revenue management. Ogni corso è progettato per fornire agli studenti le competenze specifiche necessarie per eccellere nel proprio ruolo, che si tratti di gestire un hotel, ottimizzare le tariffe o migliorarne la comunicazione.

La formula one to one offre un'esperienza formativa altamente personalizzata, consentendo agli studenti di ricevere un'attenzione individuale e di concentrarsi sugli argomenti più rilevanti per le proprie esigenze. Questo approccio intensivo favorisce un apprendimento più approfondito e rapido, massimizzando il potenziale individuale e ottenere risultati tangibili nel più breve tempo possibile.

In un contesto in cui la competitività è fondamentale, Formazione Alberghiera si distingue come l'unica scuola che trasforma la formazione in consulenza. Supportando le persone verso un continuo miglioramento professionale, i corsi hanno l'obiettivo di rendere le aziende e le persone autonome grazie alle competenze acquisite. Investire nella formazione diventa così una necessità per i professionisti e le imprese che desiderano crescere in un mercato in costante cambiamento.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore. In grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



Comunicati stampa

Ogni giorno tutte le informazioni aggiornate dal Web. Richiedi gratuitamente la pubblicazione del tuo comunicato.



Ti trovi su: Home » Weblog » Attività didattiche, Turismo, Varie » Blog article: Un personal trainer per affrontare il settore turistico-ricettivo | Comunicati stampa

Un personal trainer per affrontare il settore turistico-ricettivo

16 Febbraio 2024 da Borderline Agency

A seguito di una forte richiesta, Formazione Alberghiera lancia i corsi one to one, per allenarsi a lavorare in un ambito competitivo e troppo spesso improvvisato.

Tra un pullulare di slogan e trasmissioni in cui tutti si immedesimano esperti, giudici, critici, resta l'amara certezza di una crisi nel settore turistico-ricettivo che sembra quasi irreversibile. Mancanza di addetti, scarse competenze, abbandoni repentini che non consentono di maturare un'esperienza nel proprio ruolo sono alcuni dei fattori critici che stanno emergendo in maniera sempre più evidente e preoccupante.

A cercare di arginare questa situazione, con corsi one to one, è Maurizio Galli che, a Verona già nel 2018, dando seguito e concretezza alla sua visione innovativa, ha costituito Formazione Alberghiera, uno dei principali punti di riferimento in Italia, contribuendo significativamente alla crescita e all'eccellenza delle strutture e degli addetti ai lavori nel settore turistico-ricettivo.

Come una sorta di personal trainer, con sessioni individuali, Maurizio Galli, accompagnato dalla sua squadra di docenti, si pone non come un semplice docente, ma un vero e proprio allenatore per coloro che aspirano a una carriera di successo nel settore turistico ricettivo. Grazie a un approccio formativo completo, un metodo testato e una formula esclusiva di insegnamento personalizzato, con i suoi corsi offre ai partecipanti le competenze e le conoscenze necessarie per distinguersi in un mercato lavorativo in continua evoluzione.

La scelta di avviare corsi one to one nasce dalle analisi effettuate da Formazione Alberghiera del vasto panorama dell'industria turistico-ricettiva, evidenziando come l'aggiornamento costante e il perfezionamento delle competenze siano cruciali per garantire lo sviluppo e la redditività.

L'obiettivo principale dei corsi one to one è quindi quello di fornire ai partecipanti una solida base teorica e pratica attraverso il confronto su casi studio concreti. Questo approccio mirato consente ai partecipanti di acquisire conoscenze che possono essere immediatamente applicate sul campo, permettendo di sviluppare competenze efficaci nel mondo reale, sul posto di lavoro o aspirando a ricoprirlo.

Formazione Alberghiera ha affermato la sua posizione nel panorama nazionale attraverso importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, coadiuvando imprenditori, manager, collaboratori e dipendenti nelle proprie funzioni lavorative. Il metodo proposto è il frutto di anni di esperienza e di un costante aggiornamento, in linea con l'evoluzione del settore. Al termine del corso, i partecipanti avranno acquisito competenze avanzate che consentiranno loro di potenziare i propri talenti, crescere professionalmente e migliorare le proprie prestazioni sul lavoro. Un elemento distintivo dell'approccio formativo è la pratica costante sul campo. Formazione Alberghiera è infatti l'unica scuola del settore in Italia a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno. Questo garantisce un'applicazione pratica delle competenze acquisite, preparando in modo più completo per affrontare le sfide del mondo lavorativo.

I corsi one to one di Formazione Alberghiera coprono una vasta gamma di argomenti, dai fondamenti della gestione alberghiera fino alle strategie di revenue management. Ogni corso è progettato per fornire agli studenti le competenze specifiche necessarie per eccellere nel proprio ruolo, che si tratti di gestire un hotel, ottimizzare le tariffe o migliorare la comunicazione.

La formula one to one offre un'esperienza formativa altamente personalizzata, consentendo agli studenti di ricevere un'attenzione individuale e di concentrarsi sugli argomenti più rilevanti per le proprie esigenze. Questo approccio intensivo favorisce un apprendimento più approfondito e rapido, massimizzando il potenziale individuale e ottenere risultati tangibili nel più breve tempo possibile.

In un contesto in cui la competitività è fondamentale, Formazione Alberghiera si distingue come l'unica scuola che trasforma la formazione in consulenza. Supportando le persone verso un continuo miglioramento professionale, i corsi hanno l'obiettivo di rendere le aziende e le persone autonome grazie alle competenze acquisite. Investire nella formazione diventa così una necessità per i professionisti e le imprese che desiderano crescere in un mercato in costante cambiamento.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la visione di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

Un personal trainer per affrontare il settore turistico-ricettivo

16 Febbraio 2024 di BorderlineAgency

A seguito di una forte richiesta, Formazione Alberghiera lancia i corsi one to one, per allenarsi a lavorare in un ambito competitivo e troppo spesso improvvisato.

Tra un pullulare di slogan e trasmissioni in cui tutti si immedesimano esperti, giudici, critici, **resta l'amara certezza di una crisi nel settore turistico-ricettivo che sembra quasi irreversibile.** Mancanza

di addetti, scarse competenze, abbandoni repentini che non consentono di maturare un'esperienza nel proprio ruolo sono alcuni dei fattori critici che stanno emergendo in maniera sempre più evidente e preoccupante.

A cercare di arginare questa situazione, con corsi one to one, è Maurizio Galli che, a Verona già nel 2018, dando seguito e concretezza alla sua visione innovativa, ha costituito Formazione Alberghiera, **uno dei principali punti di riferimento in Italia, contribuendo significativamente alla crescita e all'eccellenza delle strutture e degli addetti ai lavori nel settore turistico-ricettivo.**

Come una sorta di personal trainer, con sessioni individuali, Maurizio Galli, accompagnato dalla sua squadra di docenti, si pone non come un semplice docente, ma un vero e proprio allenatore per coloro che aspirano a una carriera di successo nel settore turistico ricettivo. Grazie a **un approccio formativo completo, un metodo testato e una formula esclusiva di insegnamento personalizzato**, con i suoi corsi offre ai partecipanti **le competenze e le conoscenze necessarie per distinguersi in un mercato lavorativo in continua evoluzione.**

La scelta di avviare corsi one to one nasce dalle analisi effettuate da Formazione Alberghiera del vasto panorama dell'industria turistico-ricettiva, evidenziando come **l'aggiornamento costante e il perfezionamento delle competenze siano cruciali per garantire lo sviluppo e la redditività.**

L'obiettivo principale dei corsi one to one è quindi quello di fornire ai partecipanti una solida base teorica e pratica attraverso il confronto su casi studio concreti. Questo approccio mirato consente ai partecipanti di **acquisire conoscenze che possono essere immediatamente applicate sul campo**, permettendo di **sviluppare competenze efficaci** nel mondo reale, sul posto di lavoro o aspirando a ricoprirlo.

Formazione Alberghiera ha affermato la sua posizione nel panorama nazionale attraverso **importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi**, coadiuvando imprenditori, manager, collaboratori e dipendenti nelle proprie funzioni lavorative. **Il metodo proposto è il frutto di anni di esperienza e di un costante aggiornamento, in linea con l'evoluzione del settore.** Al termine del corso, i partecipanti avranno acquisito competenze avanzate che consentiranno loro di potenziare i propri talenti, **crescere professionalmente e migliorare le proprie prestazioni sul lavoro.** Un **elemento distintivo** dell'approccio formativo è **la pratica costante sul campo.** **Formazione Alberghiera è infatti l'unica scuola del settore in Italia a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.** Questo garantisce un'applicazione pratica delle competenze acquisite, **preparando in modo più completo per affrontare le sfide del mondo lavorativo.**

I corsi one to one di Formazione Alberghiera coprono una vasta gamma di argomenti, dai fondamentali della **gestione alberghiera** fino alle **strategie di revenue management.** Ogni corso è progettato per fornire agli studenti **le competenze specifiche necessarie per eccellere nel proprio ruolo**, che si tratti di gestire un hotel, ottimizzare le tariffe o migliorarne la comunicazione.

La formula one to one offre **un'esperienza formativa altamente personalizzata**, consentendo agli studenti di ricevere un'attenzione individuale e di concentrarsi sugli argomenti più rilevanti per le proprie esigenze. **Questo approccio intensivo favorisce un apprendimento più approfondito e rapido**, massimizzando il potenziale individuale e ottenere risultati tangibili nel più breve tempo possibile.

In un contesto in cui la competitività è fondamentale, Formazione Alberghiera si distingue come l'unica scuola che trasforma la formazione in consulenza. Supportando le persone verso un continuo miglioramento professionale, i corsi hanno l'obiettivo di **rendere le aziende e le persone autonome grazie alle competenze acquisite.** Investire nella formazione diventa così una necessità per i professionisti e le imprese che desiderano crescere in un mercato in costante cambiamento.

www.formazionealberghiera.it



Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

Un personal trainer per affrontare il settore turistico-ricettivo

Pubblicata da: **Borderline**



A seguito di una forte richiesta, Formazione Alberghiera lancia i corsi one to one, per allenarsi a lavorare in un ambito competitivo e troppo spesso improvvisato.

Tra un pullulare di slogan e trasmissioni in cui tutti si immedesimano esperti, giudici, critici, **resta l'amara certezza di una crisi nel settore turistico-ricettivo che sembra quasi irreversibile.** Mancanza di addetti, scarse competenze, abbandoni repentini che non consentono di maturare un'esperienza nel proprio ruolo sono alcuni dei fattori critici che stanno emergendo in maniera sempre più evidente e preoccupante.

A cercare di arginare questa situazione, con corsi one to one, è Maurizio Galli che, a Verona già nel 2018, dando seguito e concretezza alla sua visione

innovativa, ha costituito Formazione Alberghiera, **uno dei principali punti di riferimento in Italia, contribuendo significativamente alla crescita e all'eccellenza delle strutture e degli addetti ai lavori nel settore turistico-ricettivo.**

Come una sorta di personal trainer, con sessioni individuali, Maurizio Galli, accompagnato dalla sua squadra di docenti, si pone non come un semplice docente, ma un vero e proprio allenatore per coloro che aspirano a una carriera di successo nel settore turistico ricettivo. Grazie a [b]un approccio formativo completo, un metodo testato e una formula esclusiva di insegnamento personalizzato, con i suoi corsi offre ai partecipanti le competenze e le conoscenze necessarie per distinguersi in un mercato lavorativo in continua evoluzione.[/b]

La scelta di avviare corsi one to one nasce dalle analisi effettuata da Formazione Alberghiera del vasto panorama dell'industria turistico-ricettiva, evidenziando come **l'aggiornamento costante e il perfezionamento delle competenze siano cruciali per garantire lo sviluppo e la redditività.**

L'obiettivo principale dei corsi one to one è quindi quello di fornire ai partecipanti una solida base teorica e pratica attraverso il confronto su casi studio concreti. Questo approccio mirato consente ai partecipanti di **acquisire conoscenze che possono essere immediatamente applicate sul campo, permettendo di sviluppare competenze efficaci** nel mondo reale, sul posto di lavoro o aspirando a ricoprirlo.

Formazione Alberghiera ha affermato la sua posizione nel panorama nazionale attraverso **importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi,** coadiuvando imprenditori, manager, collaboratori e dipendenti nelle proprie funzioni lavorative. **Il metodo proposto è il frutto di anni di esperienza e di un costante aggiornamento, in linea con l'evoluzione del settore.** Al termine del corso, i partecipanti avranno acquisito competenze avanzate che consentiranno loro di potenziare i propri talenti, **crescere professionalmente e migliorare le proprie prestazioni sul lavoro. Un elemento distintivo dell'approccio formativo è la pratica costante sul campo. Formazione Alberghiera è infatti l'unica scuola del settore in Italia a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno. Questo garantisce un'applicazione pratica delle competenze acquisite, preparando in modo più completo per affrontare le sfide del mondo lavorativo.**

I corsi one to one di Formazione Alberghiera coprono una vasta gamma di argomenti, dai fondamenti della **gestione alberghiera fino alle strategie di revenue management.** Ogni corso è progettato per fornire agli studenti le **competenze specifiche necessarie per eccellere nel proprio ruolo,** che si tratti di gestire un hotel, ottimizzare le tariffe o migliorarne la comunicazione.

La formula one to one offre un'**esperienza formativa altamente personalizzata,** consentendo agli studenti di ricevere un'attenzione individuale e di concentrarsi sugli argomenti più rilevanti per le proprie esigenze. **Questo approccio intensivo favorisce un apprendimento più approfondito e rapido,** massimizzando il potenziale individuale e ottenere risultati tangibili nel più breve tempo possibile.

In un contesto in cui la competitività è fondamentale, Formazione Alberghiera si distingue come l'unica scuola che trasforma la formazione in consulenza. Supportando le persone verso un continuo miglioramento professionale, i corsi hanno l'obiettivo di **rendere le aziende e le persone autonome grazie alle competenze acquisite.** Investire nella formazione diventa così una necessità per i professionisti e le imprese che desiderano crescere in un mercato in costante cambiamento.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è#768; una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università#768;, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



Un personal trainer per affrontare il settore turistico-ricettivo

A seguito di una forte richiesta, Formazione Alberghiera lancia i corsi one to one, per allenarsi a lavorare in un ambito competitivo e troppo spesso improvvisato.

Bologna, 16/02/2024 (informazione.it - comunicati stampa - varie)

Tra un pullulare di slogan e trasmissioni in cui tutti si immedesimano esperti, giudici, critici, **resta l'amara certezza di una crisi nel settore turistico-ricettivo che sembra quasi irreversibile**. Mancanza di addetti, scarse competenze, abbandoni repentini che non consentono di maturare un'esperienza nel proprio ruolo sono alcuni dei fattori critici che stanno emergendo in maniera sempre più evidente e preoccupante.

A cercare di arginare questa situazione, con corsi one to one, è Maurizio Galli che, a Verona già nel 2018, dando seguito e concretezza alla sua visione innovativa, ha costituito Formazione Alberghiera, **uno dei principali punti di riferimento in Italia, contribuendo significativamente alla crescita e all'eccellenza delle strutture e degli addetti ai lavori nel settore turistico-ricettivo**.

Come una sorta di personal trainer, con sessioni individuali, Maurizio Galli, accompagnato dalla sua squadra di docenti, si pone non come un semplice docente, ma un vero e proprio allenatore per coloro che aspirano a una carriera di successo nel settore turistico ricettivo. Grazie a **un approccio formativo completo, un metodo testato e una formula esclusiva di insegnamento personalizzato**, con i suoi corsi offre ai partecipanti **le competenze e le conoscenze necessarie per distinguersi in un mercato lavorativo in continua evoluzione**.

La scelta di avviare corsi one to one nasce dalle analisi effettuate da Formazione Alberghiera del vasto panorama dell'industria turistico-ricettiva, evidenziando come **l'aggiornamento costante e il perfezionamento delle competenze siano cruciali per garantire lo sviluppo e la redditività**.

L'obiettivo principale dei corsi one to one è quindi quello di fornire ai partecipanti **una solida base teorica e pratica attraverso il confronto su casi studio concreti**. Questo approccio mirato consente ai partecipanti di **acquisire conoscenze che possono essere immediatamente applicate sul campo**, permettendo di **sviluppare competenze efficaci** nel mondo reale, sul posto di lavoro o aspirando a ricoprirlo.



Formazione Alberghiera ha affermato la sua posizione nel panorama nazionale attraverso **importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi**, coadiuvando imprenditori, manager, collaboratori e dipendenti nelle proprie funzioni lavorative. **Il metodo proposto è il frutto di anni di esperienza e di un costante aggiornamento, in linea con l'evoluzione del settore**. Al termine del corso, i partecipanti avranno acquisito competenze avanzate che consentiranno loro di potenziare i propri talenti, **crescere professionalmente e migliorare le proprie prestazioni sul lavoro**. Un elemento distintivo dell'approccio formativo è **la pratica costante sul campo**. **Formazione Alberghiera è infatti l'unica scuola del settore in Italia a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno**. Questo garantisce un'applicazione pratica delle competenze acquisite, **preparando in modo più completo per affrontare le sfide del mondo lavorativo**.

I corsi one to one di Formazione Alberghiera coprono una vasta gamma di argomenti, dai fondamentali della **gestione alberghiera** fino alle **strategie di revenue management**. Ogni corso è progettato per fornire agli studenti **le competenze specifiche necessarie per eccellere nel proprio ruolo**, che si tratti di gestire un hotel, ottimizzare le tariffe o migliorarne la comunicazione.

La formula one to one offre **un'esperienza formativa altamente personalizzata**, consentendo agli studenti di ricevere un'attenzione individuale e di concentrarsi sugli argomenti più rilevanti per le proprie esigenze. **Questo approccio intensivo favorisce un apprendimento più approfondito e rapido**, massimizzando il potenziale individuale e ottenere risultati tangibili nel più breve tempo possibile.

In un contesto in cui la competitività è fondamentale, Formazione Alberghiera si distingue come l'unica scuola che trasforma la formazione in consulenza. Supportando le persone verso un continuo miglioramento professionale, i corsi hanno l'obiettivo di **rendere le aziende e le persone autonome grazie alle competenze acquisite**. Investire nella formazione diventa così una necessità per i professionisti e le imprese che desiderano crescere in un mercato in costante cambiamento.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. **Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno**.

Per maggiori informazioni

Sito Web

<https://www.formazionealberghiera.it>

Ufficio Stampa

Matteo Barboni



JOY Free Press

Diamo voce ai tuoi pensieri con comunicati di pubblica utilità

Comunicati generici > Un personal trainer per affrontare il settore turistico-ricettivo

Un personal trainer per affrontare il settore turistico-ricettivo

16 Feb 2024 | Comunicati generici · Formazione e Lavoro · Servizi ·

A seguito di una forte richiesta, Formazione Alberghiera lancia i corsi one to one, per allenarsi a lavorare in un ambito competitivo e troppo spesso improvvisato.

Tra un pullulare di slogan e trasmissioni in cui tutti si immedesimano esperti, giudici, critici, **resta l'amara certezza di una crisi nel settore turistico-ricettivo che sembra quasi irreversibile.** Mancanza di addetti, scarse competenze, abbandoni repentini che non consentono di maturare un'esperienza nel proprio ruolo sono alcuni dei fattori critici che stanno emergendo in maniera sempre più evidente e preoccupante.

A cercare di arginare questa situazione, con corsi one to one, è Maurizio Galli che, a Verona già nel 2018, dando seguito e concretezza alla sua visione innovativa, ha costituito Formazione Alberghiera, **uno dei principali punti di riferimento in Italia, contribuendo significativamente alla crescita e all'eccellenza delle strutture e degli addetti ai lavori nel settore turistico-ricettivo.**

Come una sorta di personal trainer, con sessioni individuali, Maurizio Galli, accompagnato dalla sua squadra di docenti, si pone non come un semplice docente, ma un vero e proprio allenatore per coloro che aspirano a una carriera di successo nel settore turistico ricettivo. Grazie a **un approccio formativo completo, un metodo testato e una formula esclusiva di insegnamento personalizzato,** con i suoi corsi offre ai partecipanti **le competenze e le conoscenze necessarie per distinguersi in un mercato lavorativo in continua evoluzione.**

La scelta di avviare corsi one to one nasce dalle analisi effettuate da Formazione Alberghiera del vasto panorama dell'industria turistico-ricettiva, evidenziando come **l'aggiornamento costante e il perfezionamento delle competenze siano cruciali per garantire lo sviluppo e la redditività.**

L'obiettivo principale dei corsi one to one è quindi quello di fornire ai partecipanti una solida base teorica e pratica attraverso il confronto su **casi studio concreti.** Questo approccio mirato consente ai partecipanti di **acquisire conoscenze che possono essere immediatamente applicate sul campo,** permettendo di **sviluppare competenze efficaci nel mondo reale,** sul posto di lavoro o aspirando a ricoprirlo.

Formazione Alberghiera ha affermato la sua posizione nel panorama nazionale attraverso **importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi,** coadiuvando imprenditori, manager, collaboratori e dipendenti nelle proprie funzioni lavorative. **Il metodo proposto è il frutto di anni di esperienza e di un costante aggiornamento, in linea con l'evoluzione del settore.** Al termine del corso, i partecipanti avranno acquisito competenze avanzate che consentiranno loro di potenziare i propri talenti, **crescere professionalmente e migliorare le proprie prestazioni sul lavoro.** Un elemento distintivo dell'approccio formativo è la **pratica costante sul campo.** Formazione Alberghiera è infatti l'unica scuola del settore in Italia a svolgere oltre **3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.** Questo garantisce un'applicazione pratica delle competenze acquisite, **preparando in modo più completo per affrontare le sfide del mondo lavorativo.**

I corsi one to one di Formazione Alberghiera coprono una vasta gamma di argomenti, dai **fondamenti della gestione alberghiera** fino alle **strategie di revenue management.** Ogni corso è progettato per fornire agli studenti le **competenze specifiche necessarie per eccellere nel proprio ruolo,** che si tratti di gestire un hotel, ottimizzare le tariffe o migliorarne la comunicazione.

La formula one to one offre **un'esperienza formativa altamente personalizzata,** consentendo agli studenti di ricevere un'attenzione individuale e di concentrarsi sugli argomenti più rilevanti per le proprie esigenze. **Questo approccio intensivo favorisce un apprendimento più approfondito e rapido,** massimizzando il potenziale individuale e ottenere risultati tangibili nel più breve tempo possibile.

In un contesto in cui la competitività è fondamentale, Formazione Alberghiera si distingue come l'unica scuola che trasforma la formazione in consulenza. Supportando le persone verso un continuo miglioramento professionale, i corsi hanno l'obiettivo di **rendere le aziende e le persone autonome grazie alle competenze acquisite.** Investire nella formazione diventa così una necessità per i professionisti e le imprese che desiderano crescere in un mercato in costante cambiamento.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è? una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre **3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.**



ARTICLE-MARKETING.EU

article marketing & press release

Un personal trainer per affrontare il settore turistico-ricettivo

by Borderline Agency | 16 Febbraio 2024 | in Comunicati stampa | 0

A seguito di una forte richiesta, Formazione Alberghiera lancia i corsi one to one, per allenarsi a lavorare in un ambito competitivo e troppo spesso improvvisato.

Tra un pullulare di slogan e trasmissioni in cui tutti si immedesimano esperti, giudici, critici, **resta l'amara certezza di una crisi nel settore turistico-ricettivo che sembra quasi irreversibile.** Mancanza di addetti, scarse competenze, abbandoni repentini che non consentono di maturare un'esperienza nel proprio ruolo sono alcuni dei fattori critici che stanno emergendo in maniera sempre più evidente e preoccupante.

A cercare di arginare questa situazione, con corsi one to one, è Maurizio Galli che, a Verona già nel 2018, dando seguito e concretezza alla sua visione innovativa, ha costituito Formazione Alberghiera, **uno dei principali punti di riferimento in Italia, contribuendo significativamente alla crescita e all'eccellenza delle strutture e degli addetti ai lavori nel settore turistico-ricettivo.**

Come una sorta di personal trainer, con sessioni individuali, Maurizio Galli, accompagnato dalla sua squadra di docenti, si pone non come un semplice docente, ma un vero e proprio allenatore per coloro che aspirano a una carriera di successo nel settore turistico-ricettivo. Grazie a un **approccio formativo completo, un metodo testato e una formula esclusiva di insegnamento personalizzato, con i suoi corsi offre ai partecipanti le competenze e le conoscenze necessarie per distinguersi in un mercato lavorativo in continua evoluzione.**

La scelta di avviare corsi one to one nasce dalle analisi effettuate da Formazione Alberghiera del vasto panorama dell'industria turistico-ricettiva, evidenziando come **l'aggiornamento costante e il perfezionamento delle competenze siano cruciali per garantire lo sviluppo e la redditività.**

L'obiettivo principale dei corsi one to one è quindi quello di fornire ai partecipanti una solida base teorica e pratica attraverso il confronto su casi studio concreti. Questo approccio mirato consente ai partecipanti di **acquisire conoscenze che possono essere immediatamente applicate sul campo,** permettendo di **sviluppare competenze efficaci** nel mondo reale, sul posto di lavoro o aspirando a ricoprirlo.

Formazione Alberghiera ha affermato la sua posizione nel panorama nazionale attraverso **importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi,** coadiuvando imprenditori, manager, collaboratori e dipendenti nelle proprie funzioni lavorative. **Il metodo proposto è il frutto di anni di esperienza e di un costante aggiornamento, in linea con l'evoluzione del settore.** Al termine del corso, i partecipanti avranno acquisito competenze avanzate che consentiranno loro di potenziare i propri talenti, **crescere professionalmente e migliorare le proprie prestazioni sul lavoro.** Un **elemento distintivo** dell'approccio formativo è **la pratica costante sul campo.** **Formazione Alberghiera è infatti l'unica scuola del settore in Italia a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.** Questo garantisce un'applicazione pratica delle competenze acquisite, **preparando in modo più completo per affrontare le sfide del mondo lavorativo.**

I corsi one to one di Formazione Alberghiera coprono una vasta gamma di argomenti, dai fondamenti della **gestione alberghiera** fino alle **strategie di revenue management.** Ogni corso è progettato per fornire agli studenti le **competenze specifiche necessarie per eccellere nel proprio ruolo,** che si tratti di gestire un hotel, ottimizzare le tariffe o migliorarne la comunicazione.

La formula one to one offre **un'esperienza formativa altamente personalizzata,** consentendo agli studenti di ricevere un'attenzione individuale e di concentrarsi sugli argomenti più rilevanti per le proprie esigenze. **Questo approccio intensivo favorisce un apprendimento più approfondito e rapido,** massimizzando il potenziale individuale e ottenere risultati tangibili nel più breve tempo possibile.

In un contesto in cui la competitività è fondamentale, Formazione Alberghiera si distingue come l'unica scuola che trasforma la formazione in consulenza. Supportando le persone verso un continuo miglioramento professionale, i corsi hanno l'obiettivo di **rendere le aziende e le persone autonome grazie alle competenze acquisite.** Investire nella formazione diventa così una necessità per i professionisti e le imprese che desiderano crescere in un mercato in costante cambiamento.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



COMUNICATI-STAMPA.NET
L'informazione in autoeduzione

CORSI

COMUNICATI STAMPA

Un personal trainer per affrontare il settore turistico-ricettivo

19/02/24 Veneto (Verona)

di Matteo Barchi

A seguito di una forte richiesta, Formazione Alberghiera lancia i corsi one to one, per aiutarvi a lavorare in un ambito competitivo e troppo spesso imprevedibile.



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

Tra un pullulare di slogan e trasmissioni in cui tutti si immedesimano esperti, giudici, critici, resta l'amara certezza di una crisi nel settore turistico-ricettivo che sembra quasi irreversibile. Mancanza di addetti, scarse competenze, abbandoni repentini che non consentono di maturare un'esperienza nel proprio ruolo sono alcuni dei fattori critici che stanno emergendo in maniera sempre più evidente e preoccupante.

A cercare di arginare questa situazione, con corsi one to one, è Maurizio Galli che, a Verona già nel 2018, dando seguito e concretezza alla sua visione innovativa, ha

costituito Formazione Alberghiera, uno dei principali punti di riferimento in Italia, contribuendo significativamente alla crescita e all'eccellenza delle strutture e degli addetti ai lavori nel settore turistico-ricettivo.

Come una sorta di personal trainer, con sessioni individuali, Maurizio Galli, accompagnato dalla sua squadra di docenti, si pone non come un semplice docente, ma un vero e proprio allenatore per coloro che aspirano a una carriera di successo nel settore turistico-ricettivo. Grazie a un approccio formativo completo, un metodo testato e una formula esclusiva di insegnamento personalizzato, con i suoi corsi offre ai partecipanti le competenze e le conoscenze necessarie per distinguersi in un mercato lavorativo in continua evoluzione.

La scelta di avviare corsi one to one nasce dalle analisi effettuate da Formazione Alberghiera del vasto panorama dell'industria turistico-ricettiva, evidenziando come l'aggiornamento costante e il perfezionamento delle competenze siano cruciali per garantire lo sviluppo e la redditività. L'obiettivo principale dei corsi one to one è quindi quello di fornire ai partecipanti una solida base teorica e pratica attraverso il confronto su casi studio concreti. Questo approccio mirato consente ai partecipanti di acquisire conoscenze che possono essere immediatamente applicate sul campo, permettendo di sviluppare competenze efficaci nel mondo reale, sul posto di lavoro o aspirando a ricoprirlo.

Formazione Alberghiera ha affermato la sua posizione nel panorama nazionale attraverso importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federberghi, coinvolgendo imprenditori, manager, collaboratori e dipendenti nelle proprie funzioni lavorative. Il metodo proposto è il frutto di anni di esperienza e di un costante aggiornamento, in linea con l'evoluzione del settore. Al termine del corso, i partecipanti avranno acquisito competenze avanzate che consentiranno loro di potenziare i propri talenti, crescere professionalmente e migliorare le proprie prestazioni sul lavoro. Un elemento distintivo dell'approccio formativo è la pratica costante sul campo. Formazione Alberghiera è infatti l'unica scuola del settore in Italia a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno. Questo garantisce un'applicazione pratica delle competenze acquisite, preparando in modo più completo per affrontare le sfide del mondo lavorativo.

I corsi one to one di Formazione Alberghiera coprono una vasta gamma di argomenti, dai fondamentali della gestione alberghiera fino alle strategie di revenue management. Ogni corso è progettato per fornire agli studenti le competenze specifiche necessarie per eccellere nel proprio ruolo, che si tratti di gestire un hotel, ottimizzare le tariffe o migliorare la comunicazione.

La formula one to one offre un'esperienza formativa altamente personalizzata, consentendo agli studenti di ricevere un'attenzione individuale e di concentrarsi sugli argomenti più rilevanti per le proprie esigenze. Questo approccio intensivo favorisce un apprendimento più approfondito e rapido, massimizzando il potenziale individuale e ottenendo risultati tangibili nel più breve tempo possibile.

In un contesto in cui la competitività è fondamentale, Formazione Alberghiera si distingue come l'unica scuola che trasforma la formazione in consulenza, supportando le persone verso un continuo miglioramento professionale. I corsi hanno l'obiettivo di rendere le aziende e le persone autonome grazie alle competenze acquisite. Investire nella formazione diventa così una necessità per i professionisti e le imprese che desiderano crescere in un mercato in costante cambiamento.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

<https://www.formazionealberghiera.it>



AREA-PRESS.EU

COMUNICATI STAMPA & PRESS RELEASE

[HOME](#) [CHI SIAMO](#) [COMUNICATI](#) [COME PUBBLICARE?](#) [CONTATTACI](#) [LOGOUT](#)

Il passaggio generazionale nell'ospitalità

Posted on 3 Febbraio 2024 by Borderline Agency

Alla Fiera Hospitality Riva si affrontano i conflitti familiari nel settore alberghiero e la loro soluzione attraverso una pianificazione attenta

Il passaggio generazionale è un inevitabile snodo nella vita di molte imprese alberghiere. Grazie all'intervento di Luca Catanoso, i partecipanti alla Fiera HOSPITALITY RIVA avranno l'opportunità di acquisire conoscenze preziose su come affrontare questo processo in modo positivo, con un approccio pianificato e consapevole per creare le basi per un futuro stabile, preservando l'eredità familiare nel cuore del settore dell'ospitalità.

Appuntamento con Luca Catanoso, il 7 Febbraio, alle ore 11 presso il Padiglione A2 Outdoor Boom Arena per affrontare lo spinoso tema del passaggio generazionale, tema delicato e alla base di tanti conflitti nel mondo alberghiero. Il docente di Formazione Alberghiera, uno dei principali punti di riferimento in Italia per la formazione nel settore dell'accoglienza, nata a Verona nel 2018 dalla visione innovativa e strategica di Maurizio Galli, spiegherà al pubblico di Hospitality - Il Salone dell'Accoglienza, a Riva del Garda dal 5 all'8 febbraio, come superare i contrasti attraverso una pianificazione attenta e ben ponderata.

Formazione Alberghiera si distingue come l'unica scuola che trasforma la formazione in consulenza, grazie a un corpo docente composto da professionisti e imprenditori del settore che portano con sé non solo la conoscenza accademica, ma anche l'esperienza pratica del campo.

Davanti all'ampia platea della manifestazione internazionale di riferimento per gli operatori di ospitalità e ristorazione, in uno dei principali distretti turistici italiani - quello del Lago di Garda, Luca Catanoso terrà un intervento fortemente voluto da FAITA FEDER CAMPING TRENINO e affronterà un tema cruciale per molte aziende a conduzione familiare: il passaggio generazionale.

Il settore alberghiero è infatti spesso caratterizzato da imprese a conduzione familiare, con i nonni o genitori che hanno creato solide strutture alberghiere ed extra alberghiere. Tuttavia, ogni passaggio di gestione da una generazione all'altra è spesso accompagnato da conflitti familiari che possono nascere da divergenze di vedute, aspettative non esplicite o semplicemente dalla paura dell'ignoto.

L'intervento di Luca Catanoso si concentrerà sull'importanza di un'accurata pianificazione del passaggio generazionale che richiede un approccio strategico e consapevole. La mancanza di una pianificazione adeguata può infatti portare a malesseri familiari, mettendo a rischio la continuità e la prosperità dell'azienda.

Il passaggio generazionale non riguarda solo il trasferimento di responsabilità, ma anche l'eredità familiare. I valori, la cultura aziendale e la visione originale dell'azienda devono essere trasmessi in modo chiaro e comprensibile. Luca Catanoso illustrerà come questo processo può essere gestito in modo efficace, preservando l'integrità della famiglia e dell'azienda.

Uno degli aspetti chiave dell'intervento sarà l'analisi dei conflitti che sorgono durante il passaggio generazionale e la presentazione di Catanoso fornirà strumenti pratici per affrontare tali conflitti in modo costruttivo, trasformandoli in opportunità di crescita e miglioramento. La comunicazione aperta e la comprensione reciproca saranno al centro della presentazione, finalizzata a supportare le imprese in questa delicata fase di riorganizzazione, riducendo le criticità in un mercato in rapida evoluzione e caratterizzato da una forte competitività.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



Comunicati stampa

Ogni giorno tutte le informazioni aggiornate dal Web. Richiedi gratuitamente la pubblicazione del tuo comunicato.



Ti trovi su: Home » Weblog » Aziende, Corsi, Fiere e Sagre, Turismo, Varie » Blog article: Il passaggio generazionale nell'ospitalità | Comunicati stampa

Il passaggio generazionale nell'ospitalità

3 Febbraio 2024 da [Borderline Agency](#)

Alla Fiera Hospitality Riva si affrontano i conflitti familiari nel settore alberghiero e la loro soluzione attraverso una pianificazione attenta

Il passaggio generazionale è un inevitabile snodo nella vita di molte imprese alberghiere. Grazie all'intervento di Luca Catanoso, i partecipanti alla Fiera HOSPITALITY RIVA avranno l'opportunità di acquisire conoscenze preziose su come affrontare questo processo in modo positivo, con un approccio pianificato e consapevole per creare le basi per un futuro stabile, preservando l'eredità familiare nel cuore del settore dell'ospitalità.

Appuntamento con Luca Catanoso, il 7 Febbraio, alle ore 11 presso il Padiglione A2 Outdoor Boom Arena per affrontare lo spinoso tema del passaggio generazionale, tema delicato e alla base di tanti conflitti nel mondo alberghiero. Il docente di Formazione Alberghiera, uno dei principali punti di riferimento in Italia per la formazione nel settore dell'accoglienza, nata a Verona nel 2018 dalla visione innovativa e strategica di Maurizio Galli, spiegherà al pubblico di Hospitality - Il Salone dell'Accoglienza, a Riva del Garda dal 5 all'8 febbraio, come superare i contrasti attraverso una pianificazione attenta e ben ponderata.

Formazione Alberghiera si distingue come l'unica scuola che trasforma la formazione in consulenza, grazie a un corpo docente composto da professionisti e imprenditori del settore che portano con sé non solo la conoscenza accademica, ma anche l'esperienza pratica del campo.

Davanti all'ampia platea della manifestazione internazionale di riferimento per gli operatori di ospitalità e ristorazione, in uno dei principali distretti turistici italiani - quello del Lago di Garda, Luca Catanoso terrà un **intervento fortemente voluto da FAITA FEDER CAMPING TRENINO** e affronterà un **tema cruciale per molte aziende a conduzione familiare: il passaggio generazionale.**

Il settore alberghiero è infatti spesso caratterizzato da imprese a conduzione familiare, con i nonni o genitori che hanno creato solide strutture alberghiere ed extra alberghiere. Tuttavia, **ogni passaggio di gestione da una generazione all'altra è spesso accompagnato da conflitti familiari** che possono nascere da divergenze di vedute, aspettative non esplicite o semplicemente dalla paura dell'ignoto.

L'intervento di **Luca Catanoso si concentrerà sull'importanza di un'accurata pianificazione del passaggio generazionale che richiede un approccio strategico e consapevole.** La mancanza di una pianificazione adeguata può infatti portare a malesseri familiari, mettendo a rischio la continuità e la prosperità dell'azienda.

Il passaggio generazionale non riguarda solo il trasferimento di responsabilità, ma anche l'eredità familiare. I valori, la cultura aziendale e la visione originale dell'azienda devono essere trasmessi in modo chiaro e comprensibile. Luca Catanoso illustrerà come **questo processo può essere gestito in modo efficace, preservando l'integrità della famiglia e dell'azienda.**

Uno degli aspetti chiave dell'intervento sarà **l'analisi dei conflitti** che sorgono durante il passaggio generazionale e **la presentazione di Catanoso fornirà strumenti pratici per affrontare tali conflitti in modo costruttivo, trasformandoli in opportunità di crescita e miglioramento.** La comunicazione aperta e la comprensione reciproca saranno al centro della presentazione, finalizzata a supportare le imprese in questa delicata fase di riorganizzazione, riducendo le criticità in un mercato in rapida evoluzione e caratterizzato da una forte competitività

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



Home

Il passaggio generazionale nell'ospitalità

3 Febbraio 2024 di BorderlineAgency

Alla Fiera Hospitality Riva si affrontano i conflitti familiari nel settore alberghiero e la loro soluzione attraverso una pianificazione attenta

Il passaggio generazionale è un inevitabile snodo nella vita di molte imprese alberghiere. Grazie all'intervento di Luca Catanoso, i partecipanti alla Fiera HOSPITALITY RIVA avranno

l'opportunità di acquisire conoscenze preziose su come affrontare questo processo in modo positivo, con un approccio pianificato e consapevole per creare le basi per un futuro stabile, preservando l'eredità familiare nel cuore del settore dell'ospitalità.

Appuntamento con Luca Catanoso, il 7 Febbraio, alle ore 11 presso il Padiglione A2 Outdoor Boom Arena per affrontare lo spinoso tema del passaggio generazionale, tema delicato e alla base di tanti conflitti nel mondo alberghiero. Il docente di Formazione Alberghiera, uno dei principali punti di riferimento in Italia per la formazione nel settore dell'accoglienza, nata a Verona nel 2018 dalla visione innovativa e strategica di Maurizio Galli, spiegherà al pubblico di Hospitality – Il Salone dell'Accoglienza, a Riva del Garda dal 5 all'8 febbraio, come superare i contrasti attraverso una pianificazione attenta e ben ponderata.

Formazione Alberghiera si distingue come l'unica scuola che trasforma la formazione in consulenza, grazie a un corpo docente composto da **professionisti e imprenditori del settore** che portano con sé non solo la **conoscenza accademica**, ma anche **l'esperienza pratica del campo**.

Davanti all'ampia platea della manifestazione internazionale di riferimento per gli operatori di ospitalità e ristorazione, in uno dei principali distretti turistici italiani – quello del Lago di Garda, Luca Catanoso terrà un **intervento fortemente voluto da FAITA FEDER CAMPING TRENINO** e affronterà un **tema cruciale per molte aziende a conduzione familiare: il passaggio generazionale**.

Il settore alberghiero è infatti spesso caratterizzato da imprese a conduzione familiare, con i nonni o genitori che hanno creato solide strutture alberghiere ed extra alberghiere. Tuttavia, **ogni passaggio di gestione** da una generazione all'altra è **spesso accompagnato da conflitti familiari** che possono nascere da divergenze di vedute, aspettative non esplicite o semplicemente dalla paura dell'ignoto.

L'intervento di **Luca Catanoso si concentrerà sull'importanza di un'accurata pianificazione del passaggio generazionale che richiede un approccio strategico e consapevole**. La mancanza di una pianificazione adeguata può infatti portare a malesseri familiari, mettendo a rischio la continuità e la prosperità dell'azienda.

Il passaggio generazionale non riguarda solo il trasferimento di responsabilità, ma anche l'eredità familiare. I valori, la cultura aziendale e la visione originale dell'azienda devono essere trasmessi in modo chiaro e comprensibile. Luca Catanoso illustrerà come **questo processo può essere gestito in modo efficace, preservando l'integrità della famiglia e dell'azienda**.

Uno degli aspetti chiave dell'intervento sarà **l'analisi dei conflitti** che sorgono durante il passaggio generazionale e **la presentazione di Catanoso fornirà strumenti pratici per affrontare tali conflitti in modo costruttivo, trasformandoli in opportunità di crescita e miglioramento**. La comunicazione aperta e la comprensione reciproca saranno al centro della presentazione, finalizzata a supportare le imprese in questa delicata fase di riorganizzazione, riducendo le criticità in un mercato in rapida evoluzione e caratterizzato da una forte competitività

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la visione di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

Il passaggio generazionale nell'ospitalità

Publicata da: Borderline



Alla Fiera Hospitality Riva si affrontano i conflitti familiari nel settore alberghiero e la loro soluzione attraverso una pianificazione attenta

Il passaggio generazionale è un inevitabile snodo nella vita di molte imprese alberghiere. Grazie all'intervento di Luca Catanoso, i partecipanti alla Fiera HOSPITALITY RIVA avranno l'opportunità di acquisire conoscenze preziose su come affrontare questo processo in modo positivo, con un approccio pianificato e consapevole per creare le basi per un futuro stabile, preservando l'eredità familiare nel cuore del settore dell'ospitalità.

Appuntamento con Luca Catanoso, il 7 Febbraio, alle ore 11 presso il Padiglione A2 Outdoor Boom Arena per affrontare lo spinoso tema del passaggio generazionale, tema delicato e alla base di tanti conflitti nel mondo alberghiero. Il **docente di Formazione Alberghiera, uno dei principali punti di riferimento in Italia per la formazione nel settore**

dell'accoglienza, nata a Verona nel 2018 dalla **visione innovativa e strategica di Maurizio Galli, spiegherà al pubblico di Hospitality - Il Salone dell'Accoglienza, a Riva del Garda dal 5 all'8 febbraio**, come superare i contrasti attraverso una pianificazione attenta e ben ponderata.

Formazione Alberghiera si distingue come l'unica scuola che trasforma la formazione in consulenza, grazie a un corpo docente composto da professionisti e imprenditori del settore che portano con sé non solo la conoscenza accademica, ma anche l'esperienza pratica del campo.

Davanti all'ampia platea della manifestazione internazionale di riferimento per gli operatori di ospitalità e ristorazione, in uno dei principali distretti turistici italiani - quello del Lago di Garda, Luca Catanoso terrà un **intervento fortemente voluto da FAITA FEDER CAMPING e affronterà un tema cruciale per molte aziende a conduzione familiare: il passaggio generazionale.**

Il settore alberghiero è infatti spesso caratterizzato da imprese a conduzione familiare, con i nonni o genitori che hanno creato solide strutture alberghiere ed extra alberghiere. Tuttavia, ogni passaggio di gestione da una generazione all'altra è spesso accompagnato da conflitti familiari che possono nascere da divergenze di vedute, aspettative non esplicite o semplicemente dalla paura dell'ignoto.

L'intervento di **Luca Catanoso si concentrerà sull'importanza di un'accurata pianificazione del passaggio generazionale che richiede un approccio strategico e consapevole.** La mancanza di una pianificazione adeguata può infatti portare a malesseri familiari, mettendo a rischio la continuità e la prosperità dell'azienda.

Il passaggio generazionale non riguarda solo il trasferimento di responsabilità, ma anche l'eredità familiare. I valori, la cultura aziendale e la visione originale dell'azienda devono essere trasmessi in modo chiaro e comprensibile. Luca Catanoso illustrerà come questo processo **può essere gestito in modo efficace, preservando l'integrità della famiglia e dell'azienda.**

Uno degli aspetti chiave dell'intervento sarà l'**analisi dei conflitti** che sorgono durante il passaggio generazionale e la **presentazione di Catanoso fornirà strumenti pratici per affrontare tali conflitti in modo costruttivo, trasformandoli in opportunità di crescita e miglioramento.** La comunicazione aperta e la comprensione reciproca saranno al centro della presentazione, finalizzata a supportare le imprese in questa delicata fase di riorganizzazione, riducendo le criticità in un mercato in rapida evoluzione e caratterizzato da una forte competitività

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



Il passaggio generazionale nell'ospitalità

Alla Fiera Hospitality Riva si affrontano i conflitti familiari nel settore alberghiero e la loro soluzione attraverso una pianificazione attenta

Bologna, 04/02/2024 ([informazione.it - comunicati stampa - fiere ed eventi](#))

Il passaggio generazionale è un inevitabile snodo nella vita di molte imprese alberghiere. Grazie all'intervento di Luca Catanoso, i partecipanti alla Fiera HOSPITALITY RIVA avranno l'opportunità di acquisire conoscenze preziose su come affrontare questo processo in modo positivo, con un approccio pianificato e consapevole per creare le basi per un futuro stabile, preservando l'eredità familiare nel cuore del settore dell'ospitalità.

Appuntamento con Luca Catanoso, il 7 Febbraio, alle ore 11 presso il Padiglione A2 Outdoor Boom Arena per affrontare lo spinoso tema del passaggio generazionale, tema delicato e alla base di tanti conflitti nel mondo alberghiero. Il docente di Formazione Alberghiera, uno dei principali punti di riferimento in Italia per la formazione nel settore dell'accoglienza, nata a Verona nel 2018 dalla visione innovativa e strategica di Maurizio Galli, spiegherà al pubblico di Hospitality – Il Salone dell'Accoglienza, a Riva del Garda dal 5 all'8 febbraio, come superare i contrasti attraverso una pianificazione attenta e ben ponderata.

Formazione Alberghiera si distingue come l'unica scuola che trasforma la formazione in consulenza, grazie a un corpo docente composto da professionisti e imprenditori del settore che portano con sé non solo la conoscenza accademica, ma anche l'esperienza pratica del campo.

Davanti all'ampia platea della manifestazione internazionale di riferimento per gli operatori di ospitalità e ristorazione, in uno dei principali distretti turistici italiani - quello del Lago di Garda, Luca Catanoso terrà un **intervento fortemente voluto da FAITA FEDER CAMPING TRENINO** e affronterà un **tema cruciale per molte aziende a conduzione familiare: il passaggio generazionale.**

Il settore alberghiero è infatti spesso caratterizzato da imprese a conduzione familiare, con i nonni o genitori che hanno creato solide strutture alberghiere ed extra alberghiere. Tuttavia, **ogni passaggio di gestione** da una generazione all'altra è **spesso accompagnato da conflitti familiari** che possono nascere da divergenze di vedute, aspettative non esplicite o semplicemente dalla paura dell'ignoto.



L'intervento di Luca Catanoso si concentrerà sull'importanza di un'accurata pianificazione del passaggio generazionale che richiede un approccio strategico e consapevole. La mancanza di una pianificazione adeguata può infatti portare a malesseri familiari, mettendo a rischio la continuità e la prosperità dell'azienda.

Il passaggio generazionale non riguarda solo il trasferimento di responsabilità, ma anche l'eredità familiare. I valori, la cultura aziendale e la visione originale dell'azienda devono essere trasmessi in modo chiaro e comprensibile. Luca Catanoso illustrerà come **questo processo può essere gestito in modo efficace, preservando l'integrità della famiglia e dell'azienda.**

Uno degli aspetti chiave dell'intervento sarà l'**analisi dei conflitti** che sorgono durante il passaggio generazionale e **la presentazione di Catanoso fornirà strumenti pratici per affrontare tali conflitti in modo costruttivo, trasformandoli in opportunità di crescita e miglioramento.** La comunicazione aperta e la comprensione reciproca saranno al centro della presentazione, finalizzata a supportare le imprese in questa delicata fase di riorganizzazione, riducendo le criticità in un mercato in rapida evoluzione e caratterizzato da una forte competitività

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

Per maggiori informazioni

Sito Web

<https://www.formazionealberghiera.it>

Ufficio Stampa

Matteo Barboni



JOY Free Press

Diamo voce ai tuoi pensieri con comunicati di pubblica utilità

Comunicati generici > Il passaggio generazionale nell'ospitalità >

Il passaggio generazionale nell'ospitalità

3 Feb 2024 | Comunicati generici · Fiere ed Eventi · Formazione e Lavoro ·

Alla Fiera Hospitality Riva si affrontano i conflitti familiari nel settore alberghiero e la loro soluzione attraverso una pianificazione attenta

Il passaggio generazionale è un inevitabile snodo nella vita di molte imprese alberghiere. Grazie all'intervento di Luca Catanoso, i partecipanti alla Fiera HOSPITALITY RIVA avranno l'opportunità di acquisire conoscenze preziose su come affrontare questo processo in modo positivo, con un approccio pianificato e consapevole per creare le basi per un futuro stabile, preservando l'eredità familiare nel cuore del settore dell'ospitalità.

Appuntamento con Luca Catanoso, il 7 Febbraio, alle ore 11 presso il Padiglione A2 Outdoor Boom Arena per affrontare lo spinoso tema del passaggio generazionale, tema delicato e alla base di tanti conflitti nel mondo alberghiero. Il docente di Formazione Alberghiera, uno dei principali punti di riferimento in Italia per la formazione nel settore dell'accoglienza, nata a Verona nel 2018 dalla visione innovativa e strategica di Maurizio Galli, spiegherà al pubblico di Hospitality - Il Salone dell'Accoglienza, a Riva del Garda dal 5 all'8 febbraio, come superare i contrasti attraverso una pianificazione attenta e ben ponderata.

Formazione Alberghiera si distingue come l'unica scuola che trasforma la formazione in consulenza, grazie a un corpo docente composto da professionisti e imprenditori del settore che portano con sé non solo la conoscenza accademica, ma anche l'esperienza pratica del campo.

Davanti all'ampia platea della manifestazione internazionale di riferimento per gli operatori di ospitalità e ristorazione, in uno dei principali distretti turistici italiani - quello del Lago di Garda, Luca Catanoso terrà un **intervento fortemente voluto da FAITA FEDER CAMPING TRENINO** e affronterà un **tema cruciale per molte aziende a conduzione familiare: il passaggio generazionale.**

Il settore alberghiero è infatti spesso caratterizzato da imprese a conduzione familiare, con i nonni o genitori che hanno creato solide strutture alberghiere ed extra alberghiere. Tuttavia, **ogni passaggio di gestione** da una generazione all'altra è **spesso accompagnato da conflitti familiari** che possono nascere da divergenze di vedute, aspettative non esplicite o semplicemente dalla paura dell'ignoto.

L'intervento di Luca Catanoso **si concentrerà sull'importanza di un'accurata pianificazione del passaggio generazionale che richiede un approccio strategico e consapevole.** La mancanza di una pianificazione adeguata può infatti portare a malesseri familiari, mettendo a rischio la continuità e la prosperità dell'azienda.

Il passaggio generazionale non riguarda solo il trasferimento di responsabilità, ma anche l'eredità familiare. I valori, la cultura aziendale e la visione originale dell'azienda devono essere trasmessi in modo chiaro e comprensibile. Luca Catanoso illustrerà come **questo processo può essere gestito in modo efficace, preservando l'integrità della famiglia e dell'azienda.**

Uno degli aspetti chiave dell'intervento sarà **l'analisi dei conflitti** che sorgono durante il passaggio generazionale e **la presentazione di Catanoso fornirà strumenti pratici per affrontare tali conflitti in modo costruttivo, trasformandoli in opportunità di crescita e miglioramento.** La comunicazione aperta e la comprensione reciproca saranno al centro della presentazione, finalizzata a supportare le imprese in questa delicata fase di riorganizzazione, riducendo le criticità in un mercato in rapida evoluzione e caratterizzato da una forte competitività

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la visione di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



ARTICLE-MARKETING.EU

article marketing & press release

Il passaggio generazionale nell'ospitalità

by Borderline Agency | 3 Febbraio 2024 | in Comunicati stampa | 0

Alla Fiera Hospitality Riva si affrontano i conflitti familiari nel settore alberghiero e la loro soluzione attraverso una pianificazione attenta

Il passaggio generazionale è un inevitabile snodo nella vita di molte imprese alberghiere. Grazie all'intervento di Luca Catanoso, i partecipanti alla Fiera HOSPITALITY RIVA avranno l'opportunità di acquisire conoscenze preziose su come affrontare questo processo in modo positivo, con un approccio pianificato e consapevole per creare le basi per un futuro stabile, preservando l'eredità familiare nel cuore del settore dell'ospitalità.

Appuntamento con Luca Catanoso, il 7 Febbraio, alle ore 11 presso il Padiglione A2 Outdoor Boom Arena per affrontare lo spinoso tema del passaggio generazionale, tema delicato e alla base di tanti conflitti nel mondo alberghiero. Il docente di Formazione Alberghiera, uno dei principali punti di riferimento in Italia per la formazione nel settore dell'accoglienza, nata a Verona nel 2018 dalla visione innovativa e strategica di Maurizio Galli, spiegherà al pubblico di Hospitality - Il Salone dell'Accoglienza, a Riva del Garda dal 5 all'8 febbraio, come superare i contrasti attraverso una pianificazione attenta e ben ponderata.

Formazione Alberghiera si distingue come l'unica scuola che trasforma la formazione in consulenza, grazie a un corpo docente composto da professionisti e imprenditori del settore che portano con sé non solo la conoscenza accademica, ma anche l'esperienza pratica del campo.

Davanti all'ampia platea della manifestazione internazionale di riferimento per gli operatori di ospitalità e ristorazione, in uno dei principali distretti turistici italiani - quello del Lago di Garda, Luca Catanoso terrà un **intervento fortemente voluto da FAITA FEDER CAMPING TRENTINO** e affronterà un **tema cruciale per molte aziende a conduzione familiare: il passaggio generazionale.**

Il settore alberghiero è infatti spesso caratterizzato da imprese a conduzione familiare, con i nonni o genitori che hanno creato solide strutture alberghiere ed extra alberghiere. Tuttavia, **ogni passaggio di gestione** da una generazione all'altra è **spesso accompagnato da conflitti familiari** che possono nascere da divergenze di vedute, aspettative non esplicite o semplicemente dalla paura dell'ignoto.

L'intervento di **Luca Catanoso si concentrerà sull'importanza di un'accurata pianificazione del passaggio generazionale che richiede un approccio strategico e consapevole.** La mancanza di una pianificazione adeguata può infatti portare a malesseri familiari, mettendo a rischio la continuità e la prosperità dell'azienda.

Il passaggio generazionale non riguarda solo il trasferimento di responsabilità, ma anche l'eredità familiare. I valori, la cultura aziendale e la visione originale dell'azienda devono essere trasmessi in modo chiaro e comprensibile. Luca Catanoso illustrerà come **questo processo può essere gestito in modo efficace, preservando l'integrità della famiglia e dell'azienda.**

Uno degli aspetti chiave dell'intervento sarà **l'analisi dei conflitti** che sorgono durante il passaggio generazionale e **la presentazione di Catanoso fornirà strumenti pratici per affrontare tali conflitti in modo costruttivo, trasformandoli in opportunità di crescita e miglioramento.** La comunicazione aperta e la comprensione reciproca saranno al centro della presentazione, finalizzata a supportare le imprese in questa delicata fase di riorganizzazione, riducendo le criticità in un mercato in rapida evoluzione e caratterizzato da una forte competitività

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la visione di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



AREA-PRESS.EU

COMUNICATI STAMPA & PRESS RELEASE

HOME CHI SIAMO COMUNICATI COME PUBBLICARE? CONTATTI LOGOUT

Formazione Alberghiera al TFPSummit

Posted on 3 Febbraio 2024 by Borderline Agency

Gli interventi dei noti docenti Maurizio Galli e Giacomo Ballerini per offrire una panoramica approfondita delle sfide e le opportunità nel settore turistico e alberghiero.

Una data da segnare in calendario, il prossimo **2 febbraio** per chiunque sia interessato a **una carriera nel settore alberghiero e turistico**. Al TFPSummit di Milano, **Turismo Formazione E Professioni**, la **job fair turistica più qualificata d'Italia** offre l'opportunità di **incontrare importanti aziende del comparto turistico impegnate a selezionare operatori del turismo, ma anche figure junior e neo-laureate**.

L'appuntamento dedicato ai **colloqui di lavoro**, riunendo in una sola giornata tutte le aziende partecipanti e offrendo la possibilità di **candidarsi per centinaia di posizioni aperte**, è inoltre arricchito da **eventi formativi di alto livello**, progettati per favorire la crescita professionale dei partecipanti.

Tra gli interventi più attesi figurano quelli tenuti da due esperti del settore alberghiero di rilievo: **Maurizio Galli e Giacomo Ballerini di Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione e uno dei principali punti di riferimento in Italia nel settore hotellerie**, nata a Verona nel 2018 dalla visione innovativa e strategica di Maurizio Galli.

Sarà proprio Maurizio Galli a guidare una **riflessione approfondita sulla figura dell'Hotel Manager nel contesto del 2024**. Questa figura professionale, cruciale per garantire il corretto funzionamento di un'azienda alberghiera, è soggetta a un'evoluzione continua. Oggi, più che mai, è richiesta una **focalizzazione accurata sul controllo di gestione e sul revenue management**. Progettato per le aziende che cercano strumenti avanzati per affrontare le sfide del mercato attuale, il percorso offre competenze specializzate nella tariffazione dinamica e strategie di vendita. La personalizzazione del programma alle esigenze aziendali garantisce risultati tangibili attraverso strategie di management efficaci.

Durante il suo speech, **Maurizio Galli analizzerà le caratteristiche principali che un Hotel Manager deve possedere per essere orientato e proiettato verso il Profit Management**. Saranno esaminati gli strumenti e le strategie necessari per gestire in modo efficiente le risorse e massimizzare i profitti, mantenendo un equilibrio tra qualità del servizio offerto e redditività aziendale.

Giacomo Ballerini, altro nome di spicco nel panorama della formazione alberghiera e co-fondatore, insieme a Maurizio Galli, del progetto Educazione Turismo che offre a privati e operatori della pubblica amministrazione la possibilità di apprendere in maniera immersiva e pratica le **tecniche di comunicazione per valorizzare strutture, località e servizi**, si concentrerà sul tema di **come diventare un creatore di esperienze turistiche di successo**. In un mercato sempre più competitivo, differenziarsi è la chiave del successo. **Ballerini condividerà la sua esperienza e fornirà consigli pratici** su come creare, passo dopo passo, un'esperienza di successo nel mercato turistico italiano, puntando alla qualità nell'accoglienza, per uno sviluppo di un turismo ad alto valore aggiunto e alla **crescita di figure professionali e manageriali** adattabili alle dinamiche del settore.

Durante il suo intervento, si esploreranno le **strategie per differenziarsi dalla concorrenza e specializzarsi per un target specifico**, evidenziando l'importanza di seguire processi ben definiti e di adattare le proprie offerte alle esigenze e alle aspettative del pubblico di riferimento.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



Comunicati stampa

Ogni giorno tutte le informazioni aggiornate dal Web. Richiedi gratuitamente la pubblicazione del tuo comunicato.



Ti trovi su: Home » Weblog » Corsi, Eventi, Incontri e conferenze, Turismo, Varie » Blog
article: Formazione Alberghiera al TFPSummit | Comunicati stampa

Formazione Alberghiera al TFPSummit

3 Febbraio 2024 da Borderline Agency

Gli interventi dei noti docenti Maurizio Galli e Giacomo Ballerini per offrire una panoramica approfondita delle sfide e le opportunità nel settore turistico e alberghiero.

Una data da segnare in calendario, il prossimo **2 febbraio** per chiunque sia interessato a una **carriera nel settore alberghiero e turistico**. Al **TFPSummit di Milano, Turismo Formazione E Professioni**, la **job fair turistica più qualificata d'Italia** offre l'opportunità di **incontrare importanti aziende del comparto turistico impegnate a selezionare operatori del turismo, ma anche figure junior e neo-laureate**.

L'appuntamento dedicato ai **colloqui di lavoro**, riunendo in una sola giornata tutte le aziende partecipanti e offrendo la possibilità di **candidarsi per centinaia di posizioni aperte**, è inoltre arricchito da **eventi formativi** di alto livello, progettati per favorire la crescita professionale dei partecipanti.

Tra gli interventi più attesi figurano quelli tenuti da due esperti del settore alberghiero di rilievo: **Maurizio Galli e Giacomo Ballerini di Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione e uno dei principali punti di riferimento in Italia nel settore hotelierie**, nata a Verona nel 2018 dalla visione innovativa e strategica di Maurizio Galli.

Sarà proprio Maurizio Galli a guidare una **riflessione approfondita sulla figura dell'Hotel Manager nel contesto del 2024**. Questa figura professionale, cruciale per garantire il corretto funzionamento di un'azienda alberghiera, è soggetta a un'evoluzione continua. Oggi, più che mai, è richiesta una **focalizzazione accurata sul controllo di gestione e sul revenue management**. Progettato per le aziende che cercano strumenti avanzati per affrontare le sfide del mercato attuale, il percorso offre competenze specializzate nella tariffazione dinamica e strategie di vendita. La personalizzazione del programma alle esigenze aziendali garantisce risultati tangibili attraverso strategie di management efficaci.

Durante il suo speech, **Maurizio Galli analizzerà le caratteristiche principali che un Hotel Manager deve possedere per essere orientato e proiettato verso il Profit Management**. Saranno esaminati gli strumenti e le strategie necessari per gestire in modo efficiente le risorse e massimizzare i profitti, mantenendo un equilibrio tra qualità del servizio offerto e redditività aziendale.

Giacomo Ballerini, altro nome di spicco nel panorama della formazione alberghiera e **co-fondatore, insieme a Maurizio Galli, del progetto Educazione Turismo** che offre a privati e operatori della pubblica amministrazione la possibilità di apprendere in maniera immersiva e pratica le **tecniche di comunicazione per valorizzare strutture, località e servizi**, si concentrerà sul tema di **come diventare un creatore di esperienze turistiche di successo**. In un mercato sempre più competitivo, differenziarsi è la chiave del successo. **Ballerini condividerà la sua esperienza e fornirà consigli pratici** su come creare, passo dopo passo, un'esperienza di successo nel mercato turistico italiano, puntando alla qualità nell'accoglienza, per uno sviluppo di un turismo ad alto valore aggiunto e alla **crescita di figure professionali e manageriali** adattabili alle dinamiche del settore.

Durante il suo intervento, si esploreranno le **strategie per differenziarsi dalla concorrenza e specializzarsi per un target specifico**, evidenziando l'importanza di seguire processi ben definiti e di adattare le proprie offerte alle esigenze e alle aspettative del pubblico di riferimento.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



Home

Formazione Alberghiera al TFPSummit

3 Febbraio 2024 di BorderlineAgency

Gli interventi dei noti docenti Maurizio Galli e Giacomo Ballerini per offrire una panoramica approfondita delle sfide e le opportunità nel settore turistico e alberghiero.

Una data da segnare in calendario, il prossimo **2 febbraio** per chiunque sia interessato a **una carriera nel settore alberghiero e turistico**. Al **TFPSummit di Milano, Turismo Formazione E Professioni**, la **job fair**

turistica più qualificata d'Italia offre l'opportunità di **incontrare importanti aziende del comparto turistico impegnate a selezionare operatori del turismo, ma anche figure junior e neo-laureate**.

L'appuntamento dedicato ai **colloqui di lavoro**, riunendo in una sola giornata tutte le aziende partecipanti e offrendo la possibilità di **candidarsi per centinaia di posizioni aperte**, è inoltre arricchito da **eventi formativi** di alto livello, progettati per favorire la crescita professionale dei partecipanti.

Tra gli interventi più attesi figurano quelli tenuti da due esperti del settore alberghiero di rilievo: **Maurizio Galli e Giacomo Ballerini di Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione e uno dei principali punti di riferimento in Italia nel settore hotellerie**, nata a Verona nel 2018 dalla visione innovativa e strategica di Maurizio Galli.

Sarà proprio Maurizio Galli a guidare una **riflessione approfondita sulla figura dell'Hotel Manager nel contesto del 2024**. Questa figura professionale, cruciale per garantire il corretto funzionamento di un'azienda alberghiera, è soggetta a un'evoluzione continua. Oggi, più che mai, è richiesta una **focalizzazione accurata sul controllo di gestione e sul revenue management**. Progettato per le aziende che cercano strumenti avanzati per affrontare le sfide del mercato attuale, il percorso offre competenze specializzate nella tariffazione dinamica e strategie di vendita. La personalizzazione del programma alle esigenze aziendali garantisce risultati tangibili attraverso strategie di management efficaci.

Durante il suo speech, **Maurizio Galli analizzerà le caratteristiche principali che un Hotel Manager deve possedere per essere orientato e proiettato verso il Profit Management**. Saranno esaminati gli strumenti e le strategie necessari per gestire in modo efficiente le risorse e massimizzare i profitti, mantenendo un equilibrio tra qualità del servizio offerto e redditività aziendale.

Giacomo Ballerini, altro nome di spicco nel panorama della formazione alberghiera e **co-fondatore, insieme a Maurizio Galli, del progetto Educazione Turismo** che offre a privati e operatori della pubblica amministrazione la possibilità di apprendere in maniera immersiva e pratica le **tecniche di comunicazione per valorizzare strutture, località e servizi**, si concentrerà sul tema di **come diventare un creatore di esperienze turistiche di successo**. In un mercato sempre più competitivo, differenziarsi è la chiave del successo. **Ballerini condividerà la sua esperienza e fornirà consigli pratici** su come creare, passo dopo passo, un'esperienza di successo nel mercato turistico italiano, puntando alla qualità nell'accoglienza, per uno sviluppo di un turismo ad alto valore aggiunto e alla **crescita di figure professionali e manageriali** adattabili alle dinamiche del settore.

Durante il suo intervento, si esploreranno le **strategie per differenziarsi dalla concorrenza e specializzarsi per un target specifico**, evidenziando l'importanza di seguire processi ben definiti e di adattare le proprie offerte alle esigenze e alle aspettative del pubblico di riferimento.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

Formazione Alberghiera al TFPSummit

Pubblicata da: **Borderline**



Gli interventi dei noti docenti Maurizio Galli e Giacomo Ballerini per offrire una panoramica approfondita delle sfide e le opportunità nel settore turistico e alberghiero

Una data da segnare in calendario, il prossimo **2 febbraio per chiunque sia interessato a una carriera nel settore alberghiero e turistico. Al TFPSummit di Milano, Turismo Formazione E Professioni, la job fair**

turistica più qualificata d'Italia offre l'opportunità di incontrare importanti aziende del comparto turistico impegnate a selezionare operatori del turismo, ma anche figure junior e neo-laureate.

L'appuntamento dedicato ai **colloqui di lavoro**, riunendo in una sola giornata tutte le aziende partecipanti e offrendo la possibilità di **candidarsi per centinaia di posizioni aperte, è inoltre arricchito da eventi formativi di alto livello**, progettati per favorire la crescita professionale dei partecipanti.

Tra gli interventi più attesi figurano quelli tenuti da due esperti del settore alberghiero di rilievo: **Maurizio Galli e Giacomo Ballerini di Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione e uno dei principali punti di riferimento in Italia nel settore hotelierie**, nata a Verona nel 2018 dalla visione innovativa e strategica di Maurizio Galli.

Sarà proprio Maurizio Galli a guidare una **riflessione approfondita sulla figura dell'Hotel Manager nel contesto del 2024**.

Questa figura professionale, cruciale per garantire il corretto funzionamento di un'azienda alberghiera, è soggetta a un'evoluzione continua. Oggi, più che mai, è richiesta una **focalizzazione accurata sul controllo di gestione e sul revenue management**. Progettato per le aziende che cercano strumenti avanzati per affrontare le sfide del mercato attuale, il percorso offre competenze specializzate nella tariffazione dinamica e strategie di vendita. La personalizzazione del programma alle esigenze aziendali garantisce risultati tangibili attraverso strategie di management efficaci.

Durante il suo speech, **Maurizio Galli analizzerà le caratteristiche principali che un Hotel Manager deve possedere per essere orientato e proiettato verso il Profit Management**. Saranno esaminati gli strumenti e le strategie necessari per gestire in modo efficiente le risorse e massimizzare i profitti, mantenendo un equilibrio tra qualità del servizio offerto e redditività aziendale.

Giacomo Ballerini, altro nome di spicco nel panorama della formazione alberghiera e co-fondatore, insieme a Maurizio Galli, del progetto Educazione Turismo che offre a privati e operatori della pubblica amministrazione la possibilità di apprendere in maniera immersiva e pratica le **tecniche di comunicazione per valorizzare strutture, località e servizi, si concentrerà sul tema di come diventare un creatore di esperienze turistiche di successo**. In un mercato sempre più competitivo, differenziarsi è la chiave del successo. **Ballerini condividerà la sua esperienza e fornirà consigli pratici** su come creare, passo dopo passo, un'esperienza di successo nel mercato turistico italiano, puntando alla qualità nell'accoglienza, per uno sviluppo di un turismo ad alto valore aggiunto e alla crescita di figure professionali e manageriali adattabili alle dinamiche del settore.

Durante il suo intervento, si esploreranno le **strategie per differenziarsi dalla concorrenza e specializzarsi per un target specifico**, evidenziando l'importanza di seguire processi ben definiti e di adattare le proprie offerte alle esigenze e alle aspettative del pubblico di riferimento.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



Formazione Alberghiera al TFPSummit

Gli interventi dei noti docenti Maurizio Galli e Giacomo Ballerini per offrire una panoramica approfondita delle sfide e le opportunità nel settore turistico e alberghiero.

Bologna, 04/02/2024 (informazione.it - comunicati stampa - fiere ed eventi)
Una data da segnare in calendario, il prossimo **2 febbraio** per chiunque sia interessato a **una carriera nel settore alberghiero e turistico**. Al **TFPSummit di Milano, Turismo Formazione E Professioni**, la **job fair turistica più qualificata d'Italia** offre l'opportunità di **incontrare importanti aziende del comparto turistico impegnate a selezionare operatori del turismo, ma anche figure junior e neo-laureate**.

L'appuntamento dedicato ai **colloqui di lavoro**, riunendo in una sola giornata tutte le aziende partecipanti e offrendo la possibilità di **candidarsi per centinaia di posizioni aperte**, è inoltre arricchito da **eventi formativi** di alto livello, progettati per favorire la crescita professionale dei partecipanti.

Tra gli interventi più attesi figurano quelli tenuti da due esperti del settore alberghiero di rilievo: **Maurizio Galli e Giacomo Ballerini di Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione e uno dei principali punti di riferimento in Italia nel settore hotelierie**, nata a Verona nel 2018 dalla visione innovativa e strategica di Maurizio Galli.

Sarà proprio Maurizio Galli a guidare una **riflessione approfondita sulla figura dell'Hotel Manager nel contesto del 2024**. Questa figura professionale, cruciale per garantire il corretto funzionamento di un'azienda alberghiera, è soggetta a un'evoluzione continua. Oggi, più che mai, è richiesta una **focalizzazione accurata sul controllo di gestione e sul revenue management**. Progettato per le aziende che cercano strumenti avanzati per affrontare le sfide del mercato attuale, il percorso offre competenze specializzate nella tariffazione dinamica e strategie di vendita. La personalizzazione del programma alle esigenze aziendali garantisce risultati tangibili attraverso strategie di management efficaci.



Durante il suo speech, **Maurizio Galli analizzerà le caratteristiche principali che un Hotel Manager deve possedere per essere orientato e proiettato verso il Profit Management**. Saranno esaminati gli strumenti e le strategie necessari per gestire in modo efficiente le risorse e massimizzare i profitti, mantenendo un equilibrio tra qualità del servizio offerto e redditività aziendale.

Giacomo Ballerini, altro nome di spicco nel panorama della formazione alberghiera e **co-fondatore, insieme a Maurizio Galli, del progetto Educazione Turismo** che offre a privati e operatori della pubblica amministrazione la possibilità di apprendere in maniera immersiva e pratica le **tecniche di comunicazione per valorizzare strutture, località e servizi**, si concentrerà sul tema di **come diventare un creatore di esperienze turistiche di successo**. In un mercato sempre più competitivo, differenziarsi è la chiave del successo. **Ballerini condividerà la sua esperienza e fornirà consigli pratici** su come creare, passo dopo passo, un'esperienza di successo nel mercato turistico italiano, puntando alla qualità nell'accoglienza, per uno sviluppo di un turismo ad alto valore aggiunto e alla **crescita di figure professionali e manageriali** adattabili alle dinamiche del settore.

Durante il suo intervento, si esploreranno le **strategie per differenziarsi dalla concorrenza e specializzarsi per un target specifico**, evidenziando l'importanza di seguire processi ben definiti e di adattare le proprie offerte alle esigenze e alle aspettative del pubblico di riferimento.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

Per maggiori informazioni

Sito Web
<https://www.formazionealberghiera.it>

Ufficio Stampa
Matteo Barboni



JOY Free Press

Diamo voce ai tuoi pensieri con comunicati di pubblica utilità

Comunicati generici > Formazione Alberghiera al TFPSummit

Formazione Alberghiera al TFPSummit

3 Feb 2024 | Comunicati generici · Fiere ed Eventi · Formazione

Gli interventi dei noti docenti Maurizio Galli e Giacomo Ballerini per offrire una panoramica approfondita delle sfide e le opportunità nel settore turistico e alberghiero.

Una data da segnare in calendario, il prossimo **2 febbraio** per chiunque sia interessato a **una carriera nel settore alberghiero e turistico**. Al **TFPSummit di Milano, Turismo Formazione E Professioni**, la **job fair turistica più qualificata d'Italia** offre l'opportunità di **incontrare importanti aziende del comparto turistico impegnate a selezionare operatori del turismo, ma anche figure junior e neo-laureate**.

L'appuntamento dedicato ai **colloqui di lavoro**, riunendo in una sola giornata tutte le aziende partecipanti e offrendo la possibilità di **candidarsi per centinaia di posizioni aperte**, è inoltre arricchito da **eventi formativi di alto livello**, progettati per favorire la crescita professionale dei partecipanti.

Tra gli interventi più attesi figurano quelli tenuti da due esperti del settore alberghiero di rilievo: **Maurizio Galli e Giacomo Ballerini di Formazione Alberghiera**, scuola di alta formazione e uno dei **principali punti di riferimento in Italia nel settore hotellerie**, nata a Verona nel 2018 dalla visione innovativa e strategica di Maurizio Galli.

Sarà proprio Maurizio Galli a guidare una **riflessione approfondita sulla figura dell'Hotel Manager nel contesto del 2024**. Questa figura professionale, cruciale per garantire il corretto funzionamento di un'azienda alberghiera, è soggetta a un'evoluzione continua. Oggi, più che mai, è richiesta una **focalizzazione accurata sul controllo di gestione e sul revenue management**. Progettato per le aziende che cercano strumenti avanzati per affrontare le sfide del mercato attuale, il percorso offre competenze specializzate nella tariffazione dinamica e strategie di vendita. La personalizzazione del programma alle esigenze aziendali garantisce risultati tangibili attraverso strategie di management efficaci.

Durante il suo speech, **Maurizio Galli analizzerà le caratteristiche principali che un Hotel Manager deve possedere per essere orientato e proiettato verso il Profit Management**. Saranno esaminati gli strumenti e le strategie necessari per gestire in modo efficiente le risorse e massimizzare i profitti, mantenendo un equilibrio tra qualità del servizio offerto e redditività aziendale.

Giacomo Ballerini, altro nome di spicco nel panorama della formazione alberghiera e co-fondatore, insieme a Maurizio Galli, del progetto Educazione Turismo che offre a privati e operatori della pubblica amministrazione la possibilità di apprendere in maniera immersiva e pratica le **tecniche di comunicazione per valorizzare strutture, località e servizi**, si concentrerà sul tema di **come diventare un creatore di esperienze turistiche di successo**. In un mercato sempre più competitivo, differenziarsi è la chiave del successo. **Ballerini condividerà la sua esperienza e fornirà consigli pratici** su come creare, passo dopo passo, un'esperienza di successo nel mercato turistico italiano, puntando alla qualità nell'accoglienza, per uno sviluppo di un turismo ad alto valore aggiunto e alla **crescita di figure professionali e manageriali** adattabili alle dinamiche del settore.

Durante il suo intervento, si esploreranno le **strategie per differenziarsi dalla concorrenza e specializzarsi per un target specifico**, evidenziando l'importanza di seguire processi ben definiti e di adattare le proprie offerte alle esigenze e alle aspettative del pubblico di riferimento.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la visione di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



ARTICLE-MARKETING.EU

article marketing & press release

Formazione Alberghiera al TFP Summit

by Borderline Agency | 3 Febbraio 2024 | in Comunicati stampa | 0

Gli interventi dei noti docenti Maurizio Galli e Giacomo Ballerini per offrire una panoramica approfondita delle sfide e le opportunità nel settore turistico e alberghiero.

Una data da segnare in calendario, il prossimo 2 febbraio per chiunque sia interessato a una carriera nel settore alberghiero e turistico. Al TFP Summit di Milano, Turismo Formazione E Professioni, la job fair turistica più qualificata d'Italia offre l'opportunità di incontrare importanti aziende del comparto turistico impegnate a selezionare operatori del turismo, ma anche figure junior e neo-laureate.

L'appuntamento dedicato ai colloqui di lavoro, riunendo in una sola giornata tutte le aziende partecipanti e offrendo la possibilità di candidarsi per centinaia di posizioni aperte, è inoltre arricchito da eventi formativi di alto livello, progettati per favorire la crescita professionale dei partecipanti.

Tra gli interventi più attesi figurano quelli tenuti da due esperti del settore alberghiero di rilievo: Maurizio Galli e Giacomo Ballerini di Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione e uno dei principali punti di riferimento in Italia nel settore hotellerie, nata a Verona nel 2018 dalla visione innovativa e strategica di Maurizio Galli.

Sarà proprio Maurizio Galli a guidare una riflessione approfondita sulla figura dell'Hotel Manager nel contesto del 2024. Questa figura professionale, cruciale per garantire il corretto funzionamento di un'azienda alberghiera, è soggetta a un'evoluzione continua. Oggi, più che mai, è richiesta una focalizzazione accurata sul controllo di gestione e sul revenue management. Progettato per le aziende che cercano strumenti avanzati per affrontare le sfide del mercato attuale, il percorso offre competenze specializzate nella tariffazione dinamica e strategie di vendita. La personalizzazione del programma alle esigenze aziendali garantisce risultati tangibili attraverso strategie di management efficaci.

Durante il suo speech, Maurizio Galli analizzerà le caratteristiche principali che un Hotel Manager deve possedere per essere orientato e proiettato verso il Profit Management. Saranno esaminati gli strumenti e le strategie necessari per gestire in modo efficiente le risorse e massimizzare i profitti, mantenendo un equilibrio tra qualità del servizio offerto e redditività aziendale.

Giacomo Ballerini, altro nome di spicco nel panorama della formazione alberghiera e co-fondatore, insieme a Maurizio Galli, del progetto Educazione Turismo che offre a privati e operatori della pubblica amministrazione la possibilità di apprendere in maniera immersiva e pratica le tecniche di comunicazione per valorizzare strutture, località e servizi, si concentrerà sul tema di come diventare un creatore di esperienze turistiche di successo. In un mercato sempre più competitivo, differenziarsi è la chiave del successo. Ballerini condividerà la sua esperienza e fornirà consigli pratici su come creare, passo dopo passo, un'esperienza di successo nel mercato turistico italiano, puntando alla qualità nell'accoglienza, per uno sviluppo di un turismo ad alto valore aggiunto e alla crescita di figure professionali e manageriali adattabili alle dinamiche del settore.

Durante il suo intervento, si esploreranno le strategie per differenziarsi dalla concorrenza e specializzarsi per un target specifico, evidenziando l'importanza di seguire processi ben definiti e di adattare le proprie offerte alle esigenze e alle aspettative del pubblico di riferimento.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

**TESTATE
ONLINE**

Marzo 2024



Public speaking? Utile anche per il turismo

di Redazione

IMPRESA [formazione alberghiera](#) [maurizio galli](#) [peschiera del garda](#)

Formazione Alberghiera presenta il progetto Educazione Turismo, un percorso formativo che mette in primo piano la pratica, per apprendere l'arte del parlare in pubblico nel settore turistico.

Il **Public Speaking**, o l'arte di parlare in pubblico, è una **competenza cruciale nel mondo turistico odierno**. Contrariamente alla convinzione diffusa, questa abilità non è innata, ma **può essere acquisita attraverso metodi mirati e strategie precise**. Per soddisfare questa **crescente esigenza nel settore del turismo italiano**, **Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione presenta, con il progetto Educazione Turismo**, propone un corso di Public Speaking per trasmettere in modo efficace e incisivo e proprie idee al pubblico, **in aula 21 e 22 marzo 2024 a Peschiera del Garda**, presso Ziba Hotel & Spa.

Le due giornate sono finalizzate ad apprendere le competenze del parlare in pubblico più profonde, determinanti per **valorizzare i diversi aspetti legati al mondo turistico, dall'accoglienza alla presentazione di servizi, ma anche elementi di carattere culturale, storico ed enogastronomico**. Un incontro, dunque, **aperto agli operatori del settore turistico, imprenditori e proprietari di aziende turistico-ricettive e figure della pubblica amministrazione**. **Educazione Turismo è infatti l'alta formazione per Comuni, Enti, destinazioni, aziende turistiche e privati** in cui la pratica è la vera protagonista e che vogliono consolidare o migliorare la propria formazione e la propria posizione lavorativa, fornendo **gli strumenti più avanzati e le più affinate strategie per realizzare il potenziale della propria realtà turistica**.



Il public speaking non è solo il momento in cui si parla ad un pubblico sopra un palco, ma anche quando si dialoga in qualsiasi luogo davanti a più di due persone. Gli esperti di questa pratica segnalano che ciò che si dice conta solamente l'8% mentre il restante 92% è dato da come ci si esprime. Determinante è catalizzare e **mantenere l'attenzione degli ascoltatori e in questa due giorni si potranno apprendere le strategie base del public speaking, comprendere il motivo per cui è così difficile parlare in pubblico ed analizzare le situazioni di difficoltà di quest'arte**. Non solo, perché verranno insegnate le formule per non essere assaliti dall'ansia, ma anzi come cogliere i vantaggi di una buona presentazione, intervallando teoria ed esercizi pratici di apprendimento.



Giacomo Ballerini.

Il corso prende avvio dalle basi, ovvero la comprensione biologica del Public Speaking, analizzando le ragioni per cui molte persone trovano difficile parlare in pubblico. **Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera e co-fondatore del progetto Educazione Turismo insieme a Giacomo Ballerini, forniranno strumenti pratici per superare le barriere, con un'attenzione particolare alla formula inclusiva del corso stesso**, andranno ad analizzare la questione attraverso una valutazione approfondita del problema, fornendo **strumenti pratici per superare le barriere**, a partire dalla formula inclusiva del corso stesso.

Successivamente il corso approfondirà **l'importanza del linguaggio verbale**, paraverbale e non verbale nella comunicazione, andando oltre paure, pregiudizi e insicurezze, ma anche gli **strumenti di comunicazione**, tra cui la **voce**, spiegando come modulare toni e ritmi per massimizzare l'impatto **Passa al footer principale** denza anche in maniera pratica con **microfoni, mixer e radioguide**.



Public Speaking



Regione: **Italia**

Località: **PESCHIERA DEL GARDA**

Data di inizio: **21/03/2024**

Durata: **15 ore (2 giornate)**

Organizzato da: **Formazione Alberghiera**

Tipologia: **Corso Aggiornamento Professionale**

Area: **Back Office - Direttori**

[Sito del corso](#)

488 €

[RICHIEDI INFORMAZIONI](#)

Il corso

COME COMUNICARE AL MEGLIO CON GLI ALTRI

Tutti sappiamo quanto sia importante essere in grado di parlare in modo vincente ai propri ospiti.

Si tratta di public speaking non solo il momento in cui si parla ad un pubblico sopra un palco, ma anche quando si dialoga in qualsiasi luogo davanti a più di 2 persone.

Quanto è importante comunicare in modo convincente all'ospite a cui ci si rivolge?

Siamo certi che la tua risposta sia: veramente molto!

Inoltre, i grandi comunicatori ci fanno sapere che ciò che si dice conta solamente l'8% mentre il restante 92% è dato da "come" ci si esprime.

Riuscire a mantenere viva l'attenzione e l'interesse degli ascoltatori è fondamentale per raggiungere l'obiettivo finale, che in questo caso specifico potrebbe essere quello di far conoscere e vendere il tuo servizio turistico.

Durante questi due giorni potrai apprendere le strategie base del public speaking, comprendere il motivo per cui è così difficile parlare in pubblico ed analizzare le situazioni di difficoltà di quest'arte.

Riuscirai anche a comprendere come non essere assaliti dall'ansia e testerai qualche trucco che ti aiuterà a sfruttare a tuo vantaggio il momento in cui presentare un'idea davanti a tante persone.

Le giornate saranno intervallate da teoria e da esercizi pratici in cui testare ciò che si è appena appreso.

Grazie a questo percorso formativo, acquisirai metodi e strategie chiare per dialogare con successo con i tuoi ospiti e sarai in grado di utilizzare una comunicazione persuasiva sfruttando non solo "il cosa dire" ma soprattutto "il come dirla".



12 Marzo 2024 Formazione Lavoro

Formazione Alberghiera con il progetto Educazione Turismo propone un corso di "Public Speaking"

Il corso di Public Speaking si terrà il 21 e 22 marzo 2024 a Peschiera del Garda, presso Ziba Hotel & Spa.

Di Redazione



2' di lettura

Il **Public Speaking**, o l'arte di parlare in pubblico, è una competenza cruciale nel mondo turistico odierno. Contrariamente alla convinzione diffusa, **questa abilità non è innata, ma può essere acquisita attraverso metodi mirati e strategie precise**. Per soddisfare questa crescente esigenza nel settore del turismo italiano, **Formazione Alberghiera**, scuola di alta formazione presenta, **con il progetto Educazione Turismo, propone un corso di Public Speaking** per trasmettere in modo efficace e incisivo le proprie idee al pubblico, in aula **21 e 22 marzo 2024 a Peschiera del Garda, presso Ziba Hotel & Spa**.

Le due giornate sono finalizzate ad apprendere le competenze del parlare in pubblico più profonde, determinanti per valorizzare i diversi aspetti legati al mondo turistico, dall'accoglienza alla presentazione di servizi, ma anche elementi di carattere culturale, storico ed enogastronomico.

Educazione Turismo è infatti l'alta formazione per Comuni, Enti, destinazioni, aziende turistiche e privati in cui la pratica è la vera protagonista e che vogliono consolidare o migliorare la propria formazione e la propria posizione lavorativa, fornendo gli strumenti più avanzati e le più affinate strategie per realizzare il potenziale della propria realtà turistica!

Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera e co-fondatore del progetto Educazione Turismo insieme a Giacomo Ballerini, forniranno strumenti pratici per superare le barriere, con un'attenzione particolare alla formula inclusiva del corso stesso, andranno ad analizzare la questione attraverso una valutazione approfondita del problema, a partire dalla formula inclusiva del corso stesso.

Successivamente il corso approfondirà **l'importanza del linguaggio verbale, paraverbale e non verbale nella comunicazione, andando oltre paure, pregiudizi e insicurezze**, ma anche gli strumenti di comunicazione, tra cui la voce, spiegando come modulare toni e ritmi per massimizzare l'impatto comunicativo, prendendo confidenza anche in maniera pratica con microfoni, mixer e radioguide.

Grande spazio è lasciato anche alla **preparazione psicologica e logistica prima di un discorso**, così da predisporre i partecipanti ad affrontare il "campo di battaglia" del public speaking con fiducia e sicurezza, toccando anche aspetti come la gestione dello stress, la costruzione di rapporti con il pubblico e l'arte di influenzare positivamente gli ascoltatori.

I corsi di formazione risultano inoltre personalizzati e gratuiti grazie l'utilizzo dei fondi interprofessionali, contribuendo a supportare le aziende (la formazione finanziata è riservata alle aziende) nella promozione di eventi e manifestazioni, start-up turistiche, destinazioni e nuove mete, migliorando anche la gestione di ambiti professionali come uffici turistici, marketing turistico e green marketing, sostenibilità e certificazioni ambientali.

27 Marzo 2024 Formazione Innovazione

Maurizio Galli e il suo team di Formazione Alberghiera introducono un approccio innovativo nell'industria alberghiera

Questo metodo è unico e caratterizzante rispetto alle proposte formative presenti, con forte interesse nel settore dell'ospitalità.

Di Redazione



2' di lettura

Nel panorama sempre più competitivo dell'industria alberghiera, dove la formazione specializzata nella gestione dei ricavi e la consulenza strategica giocano un ruolo cruciale, **emerge una formula innovativa che sta rivoluzionando l'approccio tradizionale**. **Maurizio Galli e i docenti di Formazione Alberghiera hanno infatti introdotto un metodo unico** e caratterizzante che si distingue nettamente dai competitor, generando un interesse crescente tra gli imprenditori del settore, ridefinendo i canoni della consulenza nel settore alberghiero, dimostrando che il successo non è solo una questione di strategie immediate, ma di investimento nell'empowerment e nello sviluppo continuo.

Una delle principali differenze che emerge tra le docenze di Maurizio Galli e quelle presenti nel mercato è **l'approccio radicalmente diverso in ambito di revenue management**, dove non ci si limita a fornire servizi di consulenza standard, con rapporto e pagamento mensile, ma anzi **puntando sull'autonomia dei soggetti formati, disimpegnandosi una volta forniti agli imprenditori tutti gli elementi necessari per essere pronti sia al lavoro diretto che nella trasmissione delle conoscenze acquisite al proprio staff e futuri nuovi collaboratori**.

Ciò che rende unico il metodo proposto da Galli è l'accento posto sull'istruzione e sull'accompagnamento personale dell'imprenditore o della direzione dell'hotel. Piuttosto che limitarsi a fornire una lista di strategie da implementare, Maurizio Galli e Formazione Alberghiera si impegnano a **formare i clienti, trasferendo loro un know-how approfondito e affiancandoli in un periodo limitato**.

Questa filosofia si distingue nettamente dall'approccio di molti formatori, perché svincola le persone e le strutture, non rappresentando quindi un onere economico e temporale continuativo. Al contrario, Maurizio Galli e il suo team si concentrano sulla creazione di una **partnership duratura e reciprocamente vantaggiosa**, dinamica e ben focalizzata sulla qualità dei risultati.

Questo tipo di proposta, decisamente innovativa, ha ricevuto un feedback estremamente positivo da parte del mercato. Nel corso dell'ultimo anno, sempre più aziende hanno apprezzato l'approccio formativo e l'accompagnamento personalizzato offerto da Formazione Alberghiera. Questo metodo non solo genera risultati tangibili in termini di miglioramento delle performance aziendali, ma crea anche un legame più stretto tra consulente e cliente, in un'ottica di crescita reciproca.



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

**ARTICLE
MARKETING**

Marzo 2024



AREA-PRESS.EU

COMUNICATI STAMPA & PRESS RELEASE

[HOME](#) [CHI SIAMO](#) [COMUNICATI](#) [COME PUBBLICARE?](#) [CONTATTACI](#) [LOGOUT](#)

Una formula brevettata per rivoluzionare l'approccio al Revenue Management

Posted on 29 Marzo 2024 by Borderline Agency

Maurizio Galli e i docenti di Formazione Alberghiera hanno introdotto un metodo unico e caratterizzante rispetto alle proposte formative presenti, con forte interesse nel settore dell'ospitalità.

Nel panorama sempre più competitivo dell'**industria alberghiera**, dove la formazione specializzata nella gestione dei ricavi e la consulenza strategica giocano un ruolo cruciale, emerge **una formula innovativa che sta rivoluzionando l'approccio tradizionale**. Maurizio Galli e i docenti di Formazione Alberghiera hanno infatti introdotto **un metodo unico** e caratterizzante che si distingue nettamente dai competitor, **generando un interesse crescente tra gli imprenditori del settore, ridefinendo i canoni della consulenza nel settore alberghiero**, dimostrando che il successo non è solo una questione di strategie immediate, ma di **investimento nell'empowerment e nello sviluppo continuo**.

Una delle principali differenze che emerge tra le docenze di Maurizio Galli e quelle presenti nel mercato è **l'approccio radicalmente diverso in ambito di revenue management**, dove non ci si limita a fornire servizi di consulenza standard, con rapporto e pagamento mensile, ma anzi **puntando sull'autonomia dei soggetti formati**, disimpegnandosi una volta forniti agli imprenditori tutti gli elementi necessari per essere **pronti sia al lavoro diretto che nella trasmissione delle conoscenze acquisite** al proprio staff e futuri nuovi collaboratori.

Ciò che rende **unico il metodo proposto da Galli** è l'accento posto **sull'istruzione e sull'accompagnamento personale dell'imprenditore o della direzione dell'hotel**. Piuttosto che limitarsi a fornire una lista di strategie da implementare, Maurizio Galli e Formazione Alberghiera si impegnano a formare i clienti, **trasferendo loro un know-how approfondito e affiancandoli in un periodo limitato**.

Questa filosofia si distingue nettamente dall'approccio di molti formatori, perché **svinecola le persone e le strutture, non rappresentando quindi un onere economico e temporale continuativo**. Al contrario, Maurizio Galli e il suo team si concentrano sulla **creazione di una partnership duratura e reciprocamente vantaggiosa**, dinamica e **ben focalizzata sulla qualità dei risultati**.

Attraverso questo metodo, Maurizio Galli e Formazione Alberghiera non solo forniscono soluzioni immediate, ma investono anche nella **crescita e nello sviluppo a lungo termine dei propri clienti**, dotando gli imprenditori delle competenze e della consapevolezza necessarie per **gestire con successo la propria attività nel lungo periodo**.

Questo tipo di **proposta, decisamente innovativa**, ha ricevuto un **feedback estremamente positivo da parte del mercato**. Nel corso dell'ultimo anno, sempre più aziende hanno apprezzato l'approccio formativo e l'accompagnamento personalizzato offerto da Formazione Alberghiera. Questo metodo non solo genera risultati tangibili in termini di **miglioramento delle performance aziendali**, ma crea anche un legame più stretto tra consulente e cliente, in un'ottica di **crescita reciproca**.

In un'industria in continua evoluzione, dove la concorrenza è forte e le sfide sono molteplici, l'approccio distintivo di Maurizio Galli e del team di Formazione Alberghiera rappresenta **la combinazione ideale di formazione approfondita, accompagnamento personalizzato e un impegno esclusivo a breve termine**.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



Comunicati stampa

Ogni giorno tutte le informazioni aggiornate dal Web. Richiedi gratuitamente la pubblicazione del tuo comunicato.



Ti trovi su: [Home](#) » [Weblog](#) » [Attività didattiche, Corsi, Turismo, Varie](#) » [Blog article: Una formula brevettata per rivoluzionare l'approccio al Revenue Management | Comunicati stampa](#)

Una formula brevettata per rivoluzionare l'approccio al Revenue Management

29 Marzo 2024 da [Borderline Agency](#)

Maurizio Galli e i docenti di Formazione Alberghiera hanno introdotto un metodo unico e caratterizzante rispetto alle proposte formative presenti, con forte interesse nel settore dell'ospitalità.

Nel panorama sempre più competitivo dell'**industria alberghiera**, dove la formazione specializzata nella gestione dei ricavi e la consulenza strategica giocano un ruolo cruciale, emerge **una formula innovativa che sta rivoluzionando l'approccio tradizionale**. **Maurizio Galli e i docenti di Formazione Alberghiera** hanno infatti introdotto un **metodo unico** e caratterizzante che si distingue nettamente dai competitor, **generando un interesse crescente tra gli imprenditori del settore, ridefinendo i canoni della consulenza nel settore alberghiero**, dimostrando che il successo non è solo una questione di strategie immediate, ma di **investimento nell'empowerment e nello sviluppo continuo**.

Una delle principali differenze che emerge tra le docenze di Maurizio Galli e quelle presenti nel mercato è l'**approccio radicalmente diverso in ambito di revenue management**, dove non ci si limita a fornire servizi di consulenza standard, con rapporto e pagamento mensile, ma anzi **puntando sull'autonomia dei soggetti formati**, disimpegnandosi una volta forniti agli imprenditori tutti gli elementi necessari per essere **pronti sia al lavoro diretto che nella trasmissione delle conoscenze acquisite** al proprio staff e futuri nuovi collaboratori.

Ciò che rende **unico il metodo proposto da Galli è l'accento posto sull'istruzione e sull'accompagnamento personale dell'imprenditore o della direzione dell'hotel**. Piuttosto che limitarsi a fornire una lista di strategie da implementare, Maurizio Galli e Formazione Alberghiera si impegnano a formare i clienti, **trasferendo loro un know-how approfondito e affiancandoli in un periodo limitato**.

Questa filosofia si distingue nettamente dall'approccio di molti formatori, perché **svincola le persone e le strutture, non rappresentando quindi un onere economico e temporale continuativo**. Al contrario, Maurizio Galli e il suo team si concentrano sulla **creazione di una partnership duratura e reciprocamente vantaggiosa, dinamica e ben focalizzata sulla qualità dei risultati**.

Attraverso questo metodo, Maurizio Galli e Formazione Alberghiera non solo forniscono soluzioni immediate, ma investono anche nella **crescita e nello sviluppo a lungo termine dei propri clienti**, dotando gli imprenditori delle competenze e della consapevolezza necessarie per **gestire con successo la propria attività nel lungo periodo**.

Questo tipo di **proposta, decisamente innovativa**, ha ricevuto un **feedback estremamente positivo da parte del mercato**. Nel corso dell'ultimo anno, sempre più aziende hanno apprezzato l'approccio formativo e l'accompagnamento personalizzato offerto da Formazione Alberghiera. Questo metodo non solo genera risultati tangibili in termini di **miglioramento delle performance aziendali**, ma crea anche un legame più stretto tra consulente e cliente, in un'ottica di **crescita reciproca**.

In un'industria in continua evoluzione, dove la concorrenza è forte e le sfide sono molteplici, l'approccio distintivo di Maurizio Galli e del team di Formazione Alberghiera rappresenta **la combinazione ideale di formazione approfondita, accompagnamento personalizzato e un impegno esclusivo a breve termine**.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

Una formula brevettata per rivoluzionare l'approccio al Revenue Management

29 Marzo 2024 di BorderlineAgency

Maurizio Galli e i docenti di Formazione Alberghiera hanno introdotto un metodo unico e caratterizzante rispetto alle proposte formative presenti, con forte interesse nel settore dell'ospitalità.

Nel panorama sempre più competitivo dell'**industria alberghiera**, dove la formazione specializzata nella gestione dei ricavi e la consulenza strategica giocano un ruolo cruciale, emerge una

formula innovativa che sta rivoluzionando l'approccio tradizionale. Maurizio Galli e i docenti di Formazione Alberghiera hanno infatti introdotto **un metodo unico** e caratterizzante che si distingue nettamente dai competitor, **generando un interesse crescente tra gli imprenditori del settore, ridefinendo i canoni della consulenza nel settore alberghiero**, dimostrando che il successo non è solo una questione di strategie immediate, ma di **investimento nell'empowerment e nello sviluppo continuo.**

Una delle principali differenze che emerge tra le docenze di Maurizio Galli e quelle presenti nel mercato è l'**approccio radicalmente diverso in ambito di revenue management**, dove non ci si limita a fornire servizi di consulenza standard, con rapporto e pagamento mensile, ma anzi **puntando sull'autonomia dei soggetti formati**, disimpegnandosi una volta forniti agli imprenditori tutti gli elementi necessari per essere **pronti sia al lavoro diretto che nella trasmissione delle conoscenze acquisite** al proprio staff e futuri nuovi collaboratori.

Ciò che rende **unico il metodo proposto da Galli è l'accento posto sull'istruzione e sull'accompagnamento personale dell'imprenditore o della direzione dell'hotel.** Piuttosto che limitarsi a fornire una lista di strategie da implementare, Maurizio Galli e Formazione Alberghiera si impegnano a formare i clienti, **trasferendo loro un know-how approfondito e affiancandoli in un periodo limitato.**

Questa filosofia si distingue nettamente dall'approccio di molti formatori, perché **svincola le persone e le strutture, non rappresentando quindi un onere economico e temporale continuativo.** Al contrario, Maurizio Galli e il suo team si concentrano sulla **creazione di una partnership duratura e reciprocamente vantaggiosa**, dinamica e **ben focalizzata sulla qualità dei risultati.**

Attraverso questo metodo, Maurizio Galli e Formazione Alberghiera non solo forniscono soluzioni immediate, ma investono anche nella **crescita e nello sviluppo a lungo termine dei propri clienti**, dotando gli imprenditori delle competenze e della consapevolezza necessarie per **gestire con successo la propria attività nel lungo periodo.**

Questo tipo di **proposta, decisamente innovativa**, ha ricevuto un **feedback estremamente positivo da parte del mercato.** Nel corso dell'ultimo anno, sempre più aziende hanno apprezzato l'approccio formativo e l'accompagnamento personalizzato offerto da Formazione Alberghiera. Questo metodo non solo genera risultati tangibili in termini di **miglioramento delle performance aziendali**, ma crea anche un legame più stretto tra consulente e cliente, in un'ottica di **crescita reciproca.**

In un'industria in continua evoluzione, dove la concorrenza è forte e le sfide sono molteplici, l'approccio distintivo di Maurizio Galli e del team di Formazione Alberghiera rappresenta **la combinazione ideale di formazione approfondita, accompagnamento personalizzato e un impegno esclusivo a breve termine.**

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

Una formula brevettata per rivoluzionare l'approccio al Revenue Management

Pubblicata da: [Borderline](#)



Maurizio Galli e i docenti di Formazione Alberghiera hanno introdotto un metodo unico e caratterizzante rispetto alle proposte formative presenti, con forte interesse nel settore dell'ospitalità.

Nel panorama sempre più competitivo dell'**industria alberghiera**, dove la formazione specializzata nella gestione dei ricavi e la consulenza strategica giocano un ruolo cruciale, emerge **una formula innovativa che sta rivoluzionando l'approccio tradizionale**. Maurizio Galli e i docenti di **Formazione Alberghiera** hanno infatti introdotto **un metodo unico e caratterizzante** che si distingue nettamente dai competitor, **generando un interesse crescente tra gli imprenditori del settore, ridefinendo i canoni**

della consulenza nel settore alberghiero, dimostrando che il successo non è solo una questione di strategie immediate, ma di **investimento nell'empowerment e nello sviluppo continuo**.

Una delle principali differenze che emerge tra le docenze di Maurizio Galli e quelle presenti nel mercato è l'**approccio radicalmente diverso in ambito di revenue management**, dove non ci si limita a fornire servizi di consulenza standard, con rapporto e pagamento mensile, ma anzi **puntando sull'autonomia dei soggetti formati**, disimpegnandosi una volta forniti agli imprenditori tutti gli elementi necessari per essere **pronti sia al lavoro diretto che nella trasmissione delle conoscenze acquisite** al proprio staff e futuri nuovi collaboratori.

Ciò che **rende unico il metodo proposto da Galli è l'accento posto sull'istruzione e sull'accompagnamento personale dell'imprenditore o della direzione dell'hotel**. Piuttosto che limitarsi a fornire una lista di strategie da implementare, Maurizio Galli e Formazione Alberghiera si impegnano a formare i clienti, **trasferendo loro un know-how approfondito e affiancandoli in un periodo limitato**.

Questa filosofia si distingue nettamente dall'approccio di molti formatori, perché **svincola le persone e le strutture, non rappresentando quindi un onere economico e temporale continuativo**. Al contrario, **Maurizio Galli e il suo team si concentrano sulla creazione di una partnership duratura e reciprocamente vantaggiosa, dinamica e ben focalizzata sulla qualità dei risultati**.

Attraverso questo metodo, Maurizio Galli e Formazione Alberghiera non solo forniscono soluzioni immediate, ma investono anche nella **crescita e nello sviluppo a lungo termine dei propri clienti**, dotando gli imprenditori delle competenze e della consapevolezza necessarie per **gestire con successo la propria attività nel lungo periodo**.

Questo tipo di proposta, decisamente innovativa, ha ricevuto un feedback estremamente positivo da parte del mercato. Nel corso dell'ultimo anno, sempre più aziende hanno apprezzato l'approccio formativo e l'accompagnamento personalizzato offerto da Formazione Alberghiera. Questo metodo non solo genera risultati tangibili in termini di **miglioramento delle performance aziendali**, ma crea anche un legame più stretto tra consulente e cliente, in un'ottica di **crescita reciproca**.

In un'industria in continua evoluzione, dove la concorrenza è forte e le sfide sono molteplici, l'approccio distintivo di Maurizio Galli e del team di Formazione Alberghiera rappresenta **la combinazione ideale di formazione approfondita, accompagnamento personalizzato e un impegno esclusivo a breve termine**.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

Una formula brevettata per rivoluzionare l'approccio al Revenue Management

Maurizio Galli e i docenti di Formazione Alberghiera hanno introdotto un metodo unico e caratterizzante rispetto alle proposte formative presenti, con forte interesse nel settore dell'ospitalità.

bologna, 29/03/2024 (informazione.it - comunicati stampa - varie)

Nel panorama sempre più competitivo dell'industria alberghiera, dove la formazione specializzata nella gestione dei ricavi e la consulenza strategica giocano un ruolo cruciale, emerge una formula innovativa che sta rivoluzionando l'approccio tradizionale. Maurizio Galli e i docenti di Formazione Alberghiera hanno infatti introdotto un metodo unico e caratterizzante che si distingue nettamente dai competitor, generando un interesse crescente tra gli imprenditori del settore, ridefinendo i canoni della consulenza nel settore alberghiero, dimostrando che il successo non è solo una questione di strategie immediate, ma di investimento nell'empowerment e nello sviluppo continuo.

Una delle principali differenze che emerge tra le docenze di Maurizio Galli e quelle presenti nel mercato è l'approccio radicalmente diverso in ambito di revenue management, dove non ci si limita a fornire servizi di consulenza standard, con rapporto e pagamento mensile, ma anzi puntando sull'autonomia dei soggetti formati, disimpegnandosi una volta forniti agli imprenditori tutti gli elementi necessari per essere pronti sia al lavoro diretto che nella trasmissione delle conoscenze acquisite al proprio staff e futuri nuovi collaboratori.

Ciò che rende unico il metodo proposto da Galli è l'accento posto sull'istruzione e sull'accompagnamento personale dell'imprenditore o della direzione dell'hotel. Piuttosto che limitarsi a fornire una lista di strategie da implementare, Maurizio Galli e Formazione Alberghiera si impegnano a formare i clienti, trasferendo loro un know-how approfondito e affiancandoli in un periodo limitato.

Questa filosofia si distingue nettamente dall'approccio di molti formatori, perché svincola le persone e le strutture, non rappresentando quindi un onere economico e temporale continuativo. Al contrario, Maurizio Galli e il suo team si concentrano sulla creazione di una partnership duratura e reciprocamente vantaggiosa, dinamica e ben focalizzata sulla qualità dei risultati.



Attraverso questo metodo, Maurizio Galli e Formazione Alberghiera non solo forniscono soluzioni immediate, ma investono anche nella crescita e nello sviluppo a lungo termine dei propri clienti, dotando gli imprenditori delle competenze e della consapevolezza necessarie per gestire con successo la propria attività nel lungo periodo.

Questo tipo di proposta, decisamente innovativa, ha ricevuto un feedback estremamente positivo da parte del mercato. Nel corso dell'ultimo anno, sempre più aziende hanno apprezzato l'approccio formativo e l'accompagnamento personalizzato offerto da Formazione Alberghiera. Questo metodo non solo genera risultati tangibili in termini di miglioramento delle performance aziendali, ma crea anche un legame più stretto tra consulente e cliente, in un'ottica di crescita reciproca.

In un'industria in continua evoluzione, dove la concorrenza è forte e le sfide sono molteplici, l'approccio distintivo di Maurizio Galli e del team di Formazione Alberghiera rappresenta la combinazione ideale di formazione approfondita, accompagnamento personalizzato e un impegno esclusivo a breve termine.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la visione di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

Per maggiori informazioni

Sito Web

<https://www.formazionealberghiera.it>

Ufficio Stampa

Matteo Barboni



JOY Free Press

Diamo voce ai tuoi pensieri con comunicati di pubblica utilità

Comunicati generici > Una formula brevettata per rivoluzionare l'approccio al Revenue Manager

Una formula brevettata per rivoluzionare l'approccio al Revenue Management

29 Mar 2024 | Comunicati generici · Formazione e Lavoro · Viaggi e Turismo

Maurizio Galli e i docenti di Formazione Alberghiera hanno introdotto un metodo unico e caratterizzante rispetto alle proposte formative presenti, con forte interesse nel settore dell'ospitalità.

Nel panorama sempre più competitivo dell'**industria alberghiera**, dove la formazione specializzata nella gestione dei ricavi e la consulenza strategica giocano un ruolo cruciale, emerge **una formula innovativa che sta rivoluzionando l'approccio tradizionale**. Maurizio Galli e i docenti di Formazione Alberghiera hanno infatti introdotto un **metodo unico** e caratterizzante che si distingue nettamente dai competitor, **generando un interesse crescente tra gli imprenditori del settore, ridefinendo i canoni della consulenza nel settore alberghiero**, dimostrando che il successo non è solo una questione di strategie immediate, ma di **investimento nell'empowerment e nello sviluppo continuo**.

Una delle principali differenze che emerge tra le docenze di Maurizio Galli e quelle presenti nel mercato è l'**approccio radicalmente diverso in ambito di revenue management**, dove non ci si limita a fornire servizi di consulenza standard, con rapporto e pagamento mensile, ma anzi **puntando sull'autonomia dei soggetti formati**, disimpegnandosi una volta forniti agli imprenditori tutti gli elementi necessari per essere **pronti sia al lavoro diretto che nella trasmissione delle conoscenze acquisite** al proprio staff e futuri nuovi collaboratori.

Ciò che rende **unico il metodo proposto da Galli** è l'**accento posto sull'istruzione e sull'accompagnamento personale dell'imprenditore o della direzione dell'hotel**. Piuttosto che limitarsi a fornire una lista di strategie da implementare, Maurizio Galli e Formazione Alberghiera si impegnano a formare i clienti, **trasferendo loro un know-how approfondito e affiancandoli in un periodo limitato**.

Questa filosofia si distingue nettamente dall'approccio di molti formatori, perché **svincola le persone e le strutture, non rappresentando quindi un onere economico e temporale continuativo**. Al contrario, Maurizio Galli e il suo team si concentrano sulla **creazione di una partnership duratura e reciprocamente vantaggiosa, dinamica e ben focalizzata sulla qualità dei risultati**.

Attraverso questo metodo, Maurizio Galli e Formazione Alberghiera non solo forniscono soluzioni immediate, ma investono anche nella **crescita e nello sviluppo a lungo termine dei propri clienti**, dotando gli imprenditori delle competenze e della consapevolezza necessarie per **gestire con successo la propria attività nel lungo periodo**.

Questo tipo di **proposta, decisamente innovativa**, ha ricevuto un **feedback estremamente positivo da parte del mercato**. Nel corso dell'ultimo anno, sempre più aziende hanno apprezzato l'approccio formativo e l'accompagnamento personalizzato offerto da Formazione Alberghiera. Questo metodo non solo genera risultati tangibili in termini di **miglioramento delle performance aziendali**, ma crea anche un legame più stretto tra consulente e cliente, in un'ottica di **crescita reciproca**.

In un'industria in continua evoluzione, dove la concorrenza è forte e le sfide sono molteplici, l'approccio distintivo di Maurizio Galli e del team di Formazione Alberghiera rappresenta la **combinazione ideale di formazione approfondita, accompagnamento personalizzato e un impegno esclusivo a breve termine**.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



Una formula brevettata per rivoluzionare l'approccio al Revenue Management

02/04/24 **Vereno (Verona)**

di **Matteo Barboni**

Maurizio Galli e i docenti di Formazione Alberghiera hanno introdotto un metodo unico e caratterizzante rispetto alle proposte formative presenti, con forte interesse nel settore dell'ospitalità.



Nel panorama sempre più competitivo dell'industria alberghiera, dove la formazione specializzata nella gestione dei ricavi e la consulenza strategica giocano un ruolo cruciale, emerge una formula innovativa che sta rivoluzionando l'approccio tradizionale. Maurizio Galli e i docenti di Formazione Alberghiera hanno infatti introdotto un metodo unico e caratterizzante che si distingue nettamente dai competitor, generando un interesse crescente tra gli imprenditori del settore, ridefinendo i canoni

della consulenza nel settore alberghiero, dimostrando che il successo non è solo una questione di strategie immediate, ma di investimento nell'empowerment e nello sviluppo continuo.

Una delle principali differenze che emerge tra le docenze di Maurizio Galli e quelle presenti nel mercato è l'approccio radicalmente diverso in ambito di revenue management, dove non ci si limita a fornire servizi di consulenza standard, con rapporto e pagamento mensile, ma anzi puntando sull'autonomia dei soggetti formati, disimpegnandosi una volta forniti agli imprenditori tutti gli elementi necessari per essere pronti sia al lavoro diretto che nella trasmissione delle conoscenze acquisite al proprio staff e futuri nuovi collaboratori.

Ciò che rende unico il metodo proposto da Galli è l'accento posto sull'istruzione e sull'accompagnamento personale dell'imprenditore o della direzione dell'hotel. Piuttosto che limitarsi a fornire una lista di strategie da implementare, Maurizio Galli e Formazione Alberghiera si impegnano a formare i clienti, trasferendo loro un know-how approfondito e affiancandoli in un periodo limitato.

Questa filosofia si distingue nettamente dall'approccio di molti formatori, perché svincola le persone e le strutture, non rappresentando quindi un onere economico e temporale continuativo. Al contrario, Maurizio Galli e il suo team si concentrano sulla creazione di una partnership duratura e reciprocamente vantaggiosa, dinamica e ben focalizzata sulla qualità dei risultati.

Attraverso questo metodo, Maurizio Galli e Formazione Alberghiera non solo forniscono soluzioni immediate, ma investono anche nella crescita e nello sviluppo a lungo termine dei propri clienti, dotando gli imprenditori delle competenze e della consapevolezza necessarie per gestire con successo la propria attività nel lungo periodo.

Questo tipo di proposta, decisamente innovativa, ha ricevuto un feedback estremamente positivo da parte del mercato. Nel corso dell'ultimo anno, sempre più aziende hanno apprezzato l'approccio formativo e l'accompagnamento personalizzato offerto da Formazione Alberghiera. Questo metodo non solo genera risultati tangibili in termini di miglioramento delle performance aziendali, ma crea anche un legame più stretto tra consulente e cliente, in un'ottica di crescita reciproca.

In un'industria in continua evoluzione, dove la concorrenza è forte e le sfide sono molteplici, l'approccio distintivo di Maurizio Galli e del team di Formazione Alberghiera rappresenta la combinazione ideale di formazione approfondita, accompagnamento personalizzato e un impegno esclusivo a breve termine.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi Interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

<https://www.formazionealberghiera.it>



AREA-PRESS.EU

COMUNICATI STAMPA & PRESS RELEASE

HOME CHI SIAMO COMUNICATI COME PUBBLICARE? CONTATTACI LOGOUT

Imparare a valorizzare il turismo parlando in pubblico? Ora si può!

Posted on 4 Marzo 2024 by Borderline Agency

Formazione Alberghiera presenta il progetto Educazione Turismo, un percorso formativo che mette in primo piano la pratica, per apprendere l'arte del Public Speaking nel settore turistico.

Il **Public Speaking**, o l'arte di parlare in pubblico, è una **competenza cruciale nel mondo turistico odierno**. Contrariamente alla convinzione diffusa, questa abilità non è innata, ma **può essere acquisita attraverso metodi mirati e strategie precise**. Per soddisfare questa **crescente esigenza nel settore del turismo italiano**, **Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione presenta, con il progetto Educazione Turismo, propone un corso di Public Speaking per trasmettere in modo efficace e incisivo le proprie idee al pubblico, in aula 21 e 22 marzo 2024 a Peschiera del Garda, presso Ziba Hotel & Spa.**

Le due giornate sono finalizzate ad apprendere le competenze del parlare in pubblico più profonde, determinanti per **valorizzare i diversi aspetti legati al mondo turistico, dall'accoglienza alla presentazione di servizi, ma anche elementi di carattere culturale, storico ed enogastronomico**. Un incontro, dunque, **aperto agli operatori del settore turistico, imprenditori e proprietari di aziende turistico-ricettive e figure della pubblica amministrazione**. **Educazione Turismo è infatti l'alta formazione per Comuni, Enti, destinazioni, aziende turistiche e privati** in cui la pratica è la vera protagonista e che vogliono consolidare o migliorare la propria formazione e la propria posizione lavorativa, fornendo **gli strumenti più avanzati e le più affinate strategie per realizzare il potenziale della propria realtà turistica!**

Il public speaking non è solo il momento in cui si parla ad un pubblico sopra un palco, ma anche quando si dialoga in qualsiasi luogo davanti a più di 2 persone. Gli esperti di questa pratica segnalano che ciò che si dice conta solamente l'8% mentre il restante 92% è dato da come ci si esprime. Determinante è catalizzare e mantenere l'attenzione degli ascoltatori e in questa due giorni si potranno apprendere le strategie base del public speaking, comprendere il motivo per cui è così difficile parlare in pubblico ed analizzare le situazioni di difficoltà di quest'arte. Non solo, perché verranno insegnate le formule per non essere assaliti dall'ansia, ma anzi come cogliere i vantaggi di una buona presentazione, intervallando teoria ed esercizi pratici di apprendimento.

Il corso prende avvio dalle basi, ovvero la comprensione biologica del Public Speaking, analizzando le ragioni per cui molte persone trovano difficile parlare in pubblico. **Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera e co-fondatore del progetto Educazione Turismo insieme a Giacomo Ballerini, forniranno strumenti pratici per superare le barriere, con un'attenzione particolare alla formula inclusiva del corso stesso, andranno ad analizzare la questione attraverso una valutazione approfondita del problema, fornendo strumenti pratici per superare le barriere, a partire dalla formula inclusiva del corso stesso.**

Successivamente il corso approfondirà **l'importanza del linguaggio verbale**, paraverbale e non verbale nella comunicazione, andando oltre paure, pregiudizi e insicurezze, ma anche **gli strumenti di comunicazione**, tra cui la **voce**, spiegando come modulare toni e ritmi per massimizzare l'impatto comunicativo, prendendo confidenza anche in maniera pratica con **microfoni, mixer e radioguide**.

Grande spazio è lasciato anche alla **preparazione psicologica e logistica prima di un discorso**, così da predisporre i partecipanti ad affrontare il "campo di battaglia" del public speaking con fiducia e sicurezza, toccando anche aspetti come la gestione dello stress, la costruzione di rapporti con il pubblico e l'arte di influenzare positivamente gli ascoltatori.

Un **elemento distintivo dell'approccio formativo di Formazione Alberghiera è la pratica costante e anche nel corso i partecipanti avranno ampie opportunità di mettere in pratica le competenze acquisite attraverso esercitazioni pratiche**, ricevendo feedback diretti da professionisti del settore, garantendo una prospettiva pratica e aggiornata, rafforzata dall'**attenzione focalizzata** messa in atto grazie al **numero limitato di partecipanti** per ogni classe.

I corsi di formazione risultano inoltre personalizzati e gratuiti grazie l'utilizzo dei fondi interprofessionali, contribuendo a supportare le aziende (la formazione finanziata è riservata alle aziende) nella **promozione di eventi e manifestazioni, start-up turistiche, destinazioni e nuove mete**, migliorando anche la **gestione di ambiti professionali come uffici turistici, marketing turistico e green marketing, sostenibilità e certificazioni ambientali**.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, **Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore**. **Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.**



Comunicati stampa

Ogni giorno tutte le informazioni aggiornate dal Web. Richiedi gratuitamente la pubblicazione del tuo comunicato.



Ti trovi su: [Home](#) » [Weblog](#) » [Attività didattiche, Corsi, Incontri e conferenze, Turismo, Varie](#) » [Blog article: Imparare a valorizzare il turismo parlando in pubblico? Ora si può | Comunicati stampa](#)

Imparare a valorizzare il turismo parlando in pubblico? Ora si può

4 Marzo 2024 da [Borderline Agency](#)

Formazione Alberghiera presenta il progetto *Educazione Turismo*, un percorso formativo che mette in primo piano la pratica, per apprendere l'arte del Public Speaking nel settore turistico.

Il **Public Speaking**, o l'arte di parlare in pubblico, è una competenza cruciale nel mondo turistico odierno. Contrariamente alla convinzione diffusa, questa abilità non è innata, ma può essere acquisita attraverso metodi mirati e strategie precise. Per soddisfare questa crescente esigenza nel settore del turismo italiano, **Formazione Alberghiera**, scuola di alta formazione presenta, con il progetto *Educazione Turismo*, propone un corso di Public Speaking per trasmettere in modo efficace e incisivo le proprie idee al pubblico, in aula **21 e 22 marzo 2024 a Peschiera del Garda**, presso *Ziba Hotel & Spa*.

Le due giornate sono finalizzate ad apprendere le competenze del parlare in pubblico più profonde, determinanti per valorizzare i diversi aspetti legati al mondo turistico, dall'accoglienza alla presentazione di servizi, ma anche elementi di carattere culturale, storico ed enogastronomico. Un incontro, dunque, aperto agli operatori del settore turistico, imprenditori e proprietari di aziende turistico-ricettive e figure della pubblica amministrazione. *Educazione Turismo* è infatti l'alta formazione per Comuni, Enti, destinazioni, aziende turistiche e privati in cui la pratica è la vera protagonista e che vogliono consolidare o migliorare la propria formazione e la propria posizione lavorativa, fornendo **gli strumenti più avanzati e le più affinate strategie per realizzare il potenziale della propria realtà turistica!**

Il public speaking non è solo il momento in cui si parla ad un pubblico sopra un palco, ma anche quando si dialoga in qualsiasi luogo davanti a più di 2 persone. Gli esperti di questa pratica segnalano che ciò che si dice conta solamente l'8% mentre il restante 92% è dato da come ci si esprime. Determinante è catalizzare e mantenere l'attenzione degli ascoltatori e in queste due giorni si potranno apprendere le strategie base del public speaking, comprendere il motivo per cui è così difficile parlare in pubblico ed analizzare le situazioni di difficoltà di quest'arte. Non solo, perché verranno insegnate le formule per non essere assaliti dall'ansia, ma anzi come cogliere i vantaggi di una buona presentazione, intervallando teoria ed esercizi pratici di apprendimento.

Il corso prende avvio dalle basi, ovvero la comprensione biologica del Public Speaking, analizzando le ragioni per cui molte persone trovano difficile parlare in pubblico. **Maurizio Galli**, fondatore di **Formazione Alberghiera** e co-fondatore del progetto *Educazione Turismo* insieme a **Giacomo Ballerini**, forniranno strumenti pratici per superare le barriere, con un'attenzione particolare alla formula inclusiva del corso stesso, andranno ad analizzare la questione attraverso una valutazione approfondita del problema, fornendo **strumenti pratici per superare le barriere**, a partire dalla formula inclusiva del corso stesso.

Successivamente il corso approfondirà l'importanza del linguaggio verbale, paraverbale e non verbale nella comunicazione, andando oltre paure, pregiudizi e insicurezze, ma anche gli **strumenti di comunicazione**, tra cui la **voce**, spiegando come modulare toni e ritmi per massimizzare l'impatto comunicativo, prendendo confidenza anche in maniera pratica con **microfoni, mixer e radioguide**.

Grande spazio è lasciato anche alla **preparazione psicologica e logistica prima di un discorso**, così da predisporre i partecipanti ad affrontare il "campo di battaglia" del public speaking con fiducia e sicurezza, toccando anche aspetti come la gestione dello stress, la costruzione di rapporti con il pubblico e l'arte di influenzare positivamente gli ascoltatori.

Un elemento distintivo dell'approccio formativo di **Formazione Alberghiera** è la **pratica costante** e anche nel corso i partecipanti avranno ampie opportunità di mettere in pratica le competenze acquisite attraverso esercitazioni pratiche, ricevendo feedback diretti da professionisti del settore, garantendo una prospettiva pratica e aggiornata, rafforzata dall'**attenzione focalizzata** messa in atto grazie al numero limitato di partecipanti per ogni classe.

I corsi di formazione risultano inoltre personalizzati e gratuiti grazie l'utilizzo dei **fondi interprofessionali**, contribuendo a supportare le aziende (la formazione finanziata è riservata alle aziende) nella **promozione di eventi e manifestazioni, start-up turistiche, destinazioni e nuove mete**, migliorando anche la **gestione di ambiti professionali come uffici turistici, marketing turistico e green marketing, sostenibilità e certificazioni ambientali**.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con **Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi**, **Formazione Alberghiera** concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore **Maurizio Galli**, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. **Formazione Alberghiera** è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre **3.000 ore di formazione in azienda ogni anno**.

Imparare a valorizzare il turismo parlando in pubblico? Ora si può!

4 Marzo 2024 di BorderlineAgency

Formazione Alberghiera presenta il progetto Educazione Turismo, un percorso formativo che mette in primo piano la pratica, per apprendere l'arte del Public Speaking nel settore turistico.

Il **Public Speaking**, o l'arte di parlare in pubblico, è una **competenza cruciale nel mondo turistico odierno**. Contrariamente alla convinzione diffusa, questa abilità non è innata, ma **può essere**

acquisita attraverso metodi mirati e strategie precise. Per soddisfare questa **crescente esigenza nel settore del turismo italiano**, **Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione presenta, con il progetto Educazione Turismo**, propone un corso di Public Speaking per trasmettere in modo efficace e incisivo le proprie idee al pubblico, **in aula 21 e 22 marzo 2024 a Peschiera del Garda**, presso Ziba Hotel & Spa.

Le due giornate sono finalizzate ad apprendere le competenze del parlare in pubblico più profonde, determinanti per **valorizzare i diversi aspetti legati al mondo turistico, dall'accoglienza alla presentazione di servizi, ma anche elementi di carattere culturale, storico ed enogastronomico**. Un incontro, dunque, **aperto agli operatori del settore turistico, imprenditori e proprietari di aziende turistico-ricettive e figure della pubblica amministrazione**. **Educazione Turismo è infatti l'alta formazione per Comuni, Enti, destinazioni, aziende turistiche e privati** in cui la pratica è la vera protagonista e che vogliono consolidare o migliorare la propria formazione e la propria posizione lavorativa, fornendo **gli strumenti più avanzati e le più affinate strategie per realizzare il potenziale della propria realtà turistica!**

Il public speaking non è solo il momento in cui si parla ad un pubblico sopra un palco, ma anche quando si dialoga in qualsiasi luogo davanti a più di 2 persone. Gli esperti di questa pratica segnalano che ciò che si dice conta solamente l'8% mentre il restante 92% è dato da come ci si esprime. Determinante è catalizzare e mantenere l'attenzione degli ascoltatori e in questa due giorni si potranno apprendere le strategie base del public speaking, comprendere il motivo per cui è così difficile parlare in pubblico ed analizzare le situazioni di difficoltà di quest'arte. Non solo, perché verranno insegnate le formule per non essere assaliti dall'ansia, ma anzi come cogliere i vantaggi di una buona presentazione, intervallando teoria ed esercizi pratici di apprendimento.

Il corso prende avvio dalle basi, ovvero la comprensione biologica del Public Speaking, analizzando le ragioni per cui molte persone trovano difficile parlare in pubblico. **Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera e co-fondatore del progetto Educazione Turismo insieme a Giacomo Ballerini, forniranno strumenti pratici per superare le barriere, con un'attenzione particolare alla formula inclusiva del corso stesso**, andranno ad analizzare la questione attraverso una valutazione approfondita del problema, fornendo **strumenti pratici per superare le barriere**, a partire dalla formula inclusiva del corso stesso.

Successivamente il corso approfondirà **l'importanza del linguaggio verbale**, paraverbale e non verbale nella comunicazione, andando oltre paure, pregiudizi e insicurezze, ma anche gli **strumenti di comunicazione**, tra cui la **voce**, spiegando come modulare toni e ritmi per massimizzare l'impatto comunicativo, prendendo confidenza anche in maniera pratica con **microfoni, mixer e radioguide**.

Grande spazio è lasciato anche alla **preparazione psicologica e logistica prima di un discorso**, così da predisporre i partecipanti ad affrontare il "campo di battaglia" del public speaking con fiducia e sicurezza, toccando anche aspetti come la gestione dello stress, la costruzione di rapporti con il pubblico e l'arte di influenzare positivamente gli ascoltatori.

Un **elemento distintivo dell'approccio formativo di Formazione Alberghiera è la pratica costante e anche nel corso i partecipanti avranno ampie opportunità di mettere in pratica le competenze acquisite attraverso esercitazioni pratiche**, ricevendo feedback diretti da professionisti del settore, garantendo una prospettiva pratica e aggiornata, rafforzata dall'**attenzione focalizzata** messa in atto grazie al **numero limitato di partecipanti** per ogni classe.

I corsi di formazione risultano inoltre personalizzati e gratuiti grazie l'utilizzo dei fondi interprofessionali, contribuendo a supportare le aziende (la formazione finanziata è riservata alle aziende) nella **promozione di eventi e manifestazioni, start-up turistiche, destinazioni e nuove mete**, migliorando anche la **gestione di ambiti professionali come uffici turistici, marketing turistico e green marketing, sostenibilità e certificazioni ambientali**.



www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



Imparare a valorizzare il turismo parlando in pubblico? Ora si può!

Pubblicata da: [Borderline](#)



Formazione Alberghiera presenta il progetto Educazione Turismo, un percorso formativo che mette in primo piano la pratica, per apprendere l'arte del Public Speaking nel settore turistico.

Il **Public Speaking**, o l'arte di parlare in pubblico, è una **competenza cruciale nel mondo turistico odierno**. Contrariamente alla convinzione diffusa, questa abilità non è innata, ma **può essere acquisita attraverso metodi mirati e strategie precise**. Per soddisfare questa **crescente esigenza nel settore del turismo italiano**, **Formazione Alberghiera**, scuola di alta formazione presenta, con il **progetto Educazione Turismo**, propone un corso di Public Speaking per trasmettere in modo efficace e incisivo le proprie idee al pubblico, **in aula 21 e 22 marzo 2024 a Peschiera del Garda**, presso Ziba Hotel & Spa.

Le due giornate sono finalizzate ad apprendere le competenze del parlare in pubblico più profonde, determinanti per **valorizzare i diversi aspetti legati al mondo turistico, dall'accoglienza alla presentazione di servizi, ma anche elementi di carattere culturale, storico ed enogastronomico. Un incontro, dunque, aperto agli operatori del settore turistico, imprenditori e proprietari di aziende turistico-ricettive e figure della pubblica amministrazione. Educazione Turismo è infatti l'alta formazione per Comuni, Enti, destinazioni, aziende turistiche e privati** in cui la pratica è la vera protagonista e che vogliono consolidare o migliorare la propria formazione e la propria posizione lavorativa, fornendo **gli strumenti più avanzati e le più affinate strategie per realizzare il potenziale della propria realtà turistica!**

Il public speaking non è solo il momento in cui si parla ad un pubblico sopra un palco, ma anche quando si dialoga in qualsiasi luogo davanti a più di 2 persone. Gli esperti di questa pratica segnalano che ciò che si dice conta solamente l'8% mentre il restante 92% è dato da come ci si esprime. Determinante è catalizzare e mantenere l'attenzione degli ascoltatori e in questa due giorni si potranno apprendere le strategie base del public speaking, comprendere il motivo per cui è così difficile parlare in pubblico ed analizzare le situazioni di difficoltà di quest'arte. Non solo, perché verranno insegnate le formule per non essere assaliti dall'ansia, ma anzi come cogliere i vantaggi di una buona presentazione, intervallando teoria ed esercizi pratici di apprendimento.

Il corso prende avvio dalle basi, ovvero la comprensione biologica del Public Speaking, analizzando le ragioni per cui molte persone trovano difficile parlare in pubblico. **Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera e co-fondatore del progetto Educazione Turismo insieme a Giacomo Ballerini, forniranno strumenti pratici per superare le barriere, con un'attenzione particolare alla formula inclusiva del corso stesso**, andranno ad analizzare la questione attraverso una valutazione approfondita del problema, fornendo **strumenti pratici per superare le barriere**, a partire dalla formula inclusiva del corso stesso.

Successivamente il corso approfondirà l'**importanza del linguaggio verbale**, paraverbale e non verbale nella comunicazione, andando oltre paure, pregiudizi e insicurezze, ma anche gli **strumenti di comunicazione, tra cui la voce**, spiegando come modulare toni e ritmi per massimizzare l'impatto comunicativo, prendendo confidenza anche in maniera pratica con **microfoni, mixer e radioguide**.

Grande spazio è lasciato anche alla **preparazione psicologica e logistica prima di un discorso**, così da predisporre i partecipanti ad affrontare il "campo di battaglia" del public speaking con fiducia e sicurezza, toccando anche aspetti come la gestione dello stress, la costruzione di rapporti con il pubblico e l'arte di influenzare positivamente gli ascoltatori.

Un **elemento distintivo dell'approccio formativo di Formazione Alberghiera è la pratica costante e anche nel corso i partecipanti avranno ampie opportunità di mettere in pratica le competenze acquisite attraverso esercitazioni pratiche**, ricevendo feedback diretti da professionisti del settore, garantendo una prospettiva pratica e aggiornata, rafforzata dall'**attenzione focalizzata** messa in atto grazie al **numero limitato di partecipanti** per ogni classe.

I **corsi di formazione risultano inoltre personalizzati e gratuiti grazie l'utilizzo dei fondi interprofessionali**, contribuendo a supportare le aziende (la formazione finanziata è riservata alle aziende) nella **promozione di eventi e manifestazioni, start-up turistiche, destinazioni e nuove mete, migliorando anche la gestione di ambiti professionali come uffici turistici, marketing turistico e green marketing, sostenibilità e certificazioni ambientali**.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



Imparare a valorizzare il turismo parlando in pubblico? Ora si può!

Formazione Alberghiera presenta il progetto Educazione Turismo, un percorso formativo che mette in primo piano la pratica, per apprendere l'arte del Public Speaking nel settore turistico.

Bologna, 04/03/2024 (informazione.it - comunicati stampa - varie)

Il Public Speaking, o l'arte di parlare in pubblico, è una competenza cruciale nel mondo turistico odierno. Contrariamente alla convinzione diffusa, questa abilità non è innata, ma può essere acquisita attraverso metodi mirati e strategie precise. Per soddisfare questa crescente esigenza nel settore del turismo italiano, Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione presenta, con il progetto Educazione Turismo, propone un corso di Public Speaking per trasmettere in modo efficace e incisivo le proprie idee al pubblico, in aula 21 e 22 marzo 2024 a Peschiera del Garda, presso Ziba Hotel & Spa.

Le due giornate sono finalizzate ad apprendere le competenze del parlare in pubblico più profonde, determinanti per valorizzare i diversi aspetti legati al mondo turistico, dall'accoglienza alla presentazione di servizi, ma anche elementi di carattere culturale, storico ed enogastronomico. Un incontro, dunque, aperto agli operatori del settore turistico, imprenditori e proprietari di aziende turistico-ricettive e figure della pubblica amministrazione. Educazione Turismo è infatti l'alta formazione per Comuni, Enti, destinazioni, aziende turistiche e privati in cui la pratica è la vera protagonista e che vogliono consolidare o migliorare la propria formazione e la propria posizione lavorativa, fornendo gli strumenti più avanzati e le più affinate strategie per realizzare il potenziale della propria realtà turistica!

Il public speaking non è solo il momento in cui si parla ad un pubblico sopra un palco, ma anche quando si dialoga in qualsiasi luogo davanti a più di 2 persone. Gli esperti di questa pratica segnalano che ciò che si dice conta solamente l'8% mentre il restante 92% è dato da come ci si esprime. Determinante è catalizzare e mantenere l'attenzione degli ascoltatori e in questa due giorni si potranno apprendere le strategie base del public speaking, comprendere il motivo per cui è così difficile parlare in pubblico ed analizzare le situazioni di difficoltà di quest'arte. Non solo, perché verranno insegnate le formule per non essere assaliti dall'ansia, ma anzi come cogliere i vantaggi di una buona presentazione, intervallando teoria ed esercizi pratici di apprendimento.

Il corso prende avvio dalle basi, ovvero la comprensione biologica del Public Speaking, analizzando le ragioni per cui molte persone trovano difficile parlare in pubblico. Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera e co-fondatore del progetto Educazione Turismo insieme a Giacomo Ballerini, forniranno strumenti pratici per superare le barriere, con un'attenzione particolare alla formula inclusiva del corso stesso, andranno ad analizzare la questione attraverso una valutazione approfondita del problema, fornendo strumenti pratici per superare le barriere, a partire dalla formula inclusiva del corso stesso.

Successivamente il corso approfondirà l'importanza del linguaggio verbale, paraverbale e non verbale nella comunicazione, andando oltre paure, pregiudizi e insicurezze, ma anche gli strumenti di comunicazione, tra cui la voce, spiegando come modulare toni e ritmi per massimizzare l'impatto comunicativo, prendendo confidenza anche in maniera pratica con microfoni, mixer e radioguide.



Grande spazio è lasciato anche alla preparazione psicologica e logistica prima di un discorso, così da predisporre i partecipanti ad affrontare il "campo di battaglia" del public speaking con fiducia e sicurezza, toccando anche aspetti come la gestione dello stress, la costruzione di rapporti con il pubblico e l'arte di influenzare positivamente gli ascoltatori.

Un elemento distintivo dell'approccio formativo di Formazione Alberghiera è la pratica costante e anche nel corso i partecipanti avranno ampie opportunità di mettere in pratica le competenze acquisite attraverso esercitazioni pratiche, ricevendo feedback diretti da professionisti del settore, garantendo una prospettiva pratica e aggiornata, rafforzata dall'attenzione focalizzata messa in atto grazie al numero limitato di partecipanti per ogni classe.

I corsi di formazione risultano inoltre personalizzati e gratuiti grazie l'utilizzo dei fondi interprofessionali, contribuendo a supportare le aziende (la formazione finanziata è riservata alle aziende) nella promozione di eventi e manifestazioni, start-up turistiche, destinazioni e nuove mete, migliorando anche la gestione di ambiti professionali come uffici turistici, marketing turistico e green marketing, sostenibilità e certificazioni ambientali.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

Per maggiori informazioni

Sito Web

<https://www.formazionealberghiera.it>

Ufficio Stampa

Matteo Barboni



JOY Free Press

Diamo voce ai tuoi pensieri con comunicati di pubblica utilità

Comunicati generici | Imparare a valorizzare il turismo parlando in pubblico? Ora si può!

Imparare a valorizzare il turismo parlando in pubblico? Ora si può!

4 Mar 2024 | Comunicati generici - Formazione e Lavoro - Viaggi e Turismo

Formazione Alberghiera presenta il progetto Educazione Turismo, un percorso formativo che mette in primo piano la pratica, per apprendere l'arte del Public Speaking nel settore turistico.

Il **Public Speaking**, o l'arte di parlare in pubblico, è una **competenza cruciale nel mondo turistico odierno**. Contrariamente alla convinzione diffusa, questa abilità non è innata, ma **può essere acquisita attraverso metodi mirati e strategie precise**. Per soddisfare questa crescente esigenza nel settore del turismo italiano, **Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione presenta, con il progetto Educazione Turismo, propone un corso di Public Speaking per trasmettere in modo efficace e incisivo le proprie idee al pubblico, in aula 21 e 22 marzo 2024 a Peschiera del Garda, presso Ziba Hotel & Spa.**

Le due giornate sono finalizzate ad apprendere le competenze del parlare in pubblico più profonde, determinanti per **valorizzare i diversi aspetti legati al mondo turistico, dall'accoglienza alla presentazione di servizi, ma anche elementi di carattere culturale, storico ed enogastronomico**. Un incontro, dunque, aperto agli operatori del settore turistico, imprenditori e proprietari di aziende turistico-ricettive e figure della pubblica amministrazione. **Educazione Turismo è infatti l'alta formazione per Comuni, Enti, destinazioni, aziende turistiche e privati in cui la pratica è la vera protagonista e che vogliono consolidare o migliorare la propria formazione e la propria posizione lavorativa, fornendo gli strumenti più avanzati e le più affinate strategie per realizzare il potenziale della propria realtà turistica!**

Il public speaking non è solo il momento in cui si parla ad un pubblico sopra un palco, ma anche quando si dialoga in qualsiasi luogo davanti a più di 2 persone. Gli esperti di questa pratica segnalano che ciò che si dice conta solamente l'8% mentre il restante 92% è dato da come ci si esprime. Determinante è catalizzare e mantenere l'attenzione degli ascoltatori e in questa due giorni si potranno apprendere le strategie base del public speaking, comprendere il motivo per cui è così difficile parlare in pubblico ed analizzare le situazioni di difficoltà di quest'arte. Non solo, perché verranno insegnate le formule per non essere assaliti dall'ansia, ma anzi come cogliere i vantaggi di una buona presentazione, intervallando teoria ed esercizi pratici di apprendimento.

Il corso prende avvio dalle basi, ovvero la comprensione biologica del Public Speaking, analizzando le ragioni per cui molte persone trovano difficile parlare in pubblico. **Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera e co-fondatore del progetto Educazione Turismo insieme a Giacomo Ballerini, forniranno strumenti pratici per superare le barriere, con un'attenzione particolare alla formula inclusiva del corso stesso, andranno ad analizzare la questione attraverso una valutazione approfondita del problema, fornendo strumenti pratici per superare le barriere, a partire dalla formula inclusiva del corso stesso.**

Successivamente il corso approfondirà **l'importanza del linguaggio verbale, paraverbale e non verbale nella comunicazione, andando oltre paure, pregiudizi e insicurezze, ma anche gli strumenti di comunicazione, tra cui la voce, spiegando come modulare toni e ritmi per massimizzare l'impatto comunicativo, prendendo confidenza anche in maniera pratica con microfoni, mixer e radioguide.**

Grande spazio è lasciato anche alla **preparazione psicologica e logistica prima di un discorso**, così da predisporre i partecipanti ad affrontare il "campo di battaglia" del public speaking con fiducia e sicurezza, toccando anche aspetti come la gestione dello stress, la costruzione di rapporti con il pubblico e l'arte di influenzare positivamente gli ascoltatori.

Un **elemento distintivo dell'approccio formativo di Formazione Alberghiera è la pratica costante e anche nel corso i partecipanti avranno ampie opportunità di mettere in pratica le competenze acquisite attraverso esercitazioni pratiche, ricevendo feedback diretti da professionisti del settore, garantendo una prospettiva pratica e aggiornata, rafforzata dall'attenzione focalizzata messa in atto grazie al numero limitato di partecipanti per ogni classe.**

I corsi di formazione risultano inoltre **personalizzati e gratuiti grazie l'utilizzo dei fondi interprofessionali**, contribuendo a supportare le aziende (la formazione finanziata è riservata alle aziende) nella **promozione di eventi e manifestazioni, start-up turistiche, destinazioni e nuove mete**, migliorando anche la gestione di ambiti professionali come uffici turistici, marketing turistico e green marketing, **sostenibilità e certificazioni ambientali.**

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è? una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, **Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore.** **Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.**



ARTICLE-MARKETING.EU

article marketing & press release

• HOME • BLOG COMUNICATI ▾ • CHI SIAMO ▾

Imparare a valorizzare il turismo parlando in pubblico? Ora si può!

by Borderline Agency | 4 Marzo 2024 | in Comunicati stampa | 0

Formazione Alberghiera presenta il progetto *Educazione Turismo*, un percorso formativo che mette in primo piano la pratica, per apprendere l'arte del Public Speaking nel settore turistico.

Il **Public Speaking**, o l'arte di parlare in pubblico, è una **competenza cruciale nel mondo turistico odierno**. Contrariamente alla convinzione diffusa, questa abilità non è innata, ma **può essere acquisita attraverso metodi mirati e strategie precise**. Per soddisfare questa **crescente esigenza nel settore del turismo italiano**, **Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione presenta, con il progetto Educazione Turismo**, propone un corso di Public Speaking per trasmettere in modo efficace e incisivo le proprie idee al pubblico, **in aula 21 e 22 marzo 2024 a Peschiera del Garda, presso Ziba Hotel & Spa**.

Le due giornate sono finalizzate ad apprendere le competenze del parlare in pubblico più profonde, determinanti per **valorizzare i diversi aspetti legati al mondo turistico, dall'accoglienza alla presentazione di servizi, ma anche elementi di carattere culturale, storico ed enogastronomico**. Un incontro, dunque, **aperto agli operatori del settore turistico, imprenditori e proprietari di aziende turistico-ricettive e figure della pubblica amministrazione**. **Educazione Turismo è infatti l'alta formazione per Comuni, Enti, destinazioni, aziende turistiche e privati** in cui la pratica è la vera protagonista e che vogliono consolidare o migliorare la propria formazione e la propria posizione lavorativa, fornendo **gli strumenti più avanzati e le più affinate strategie per realizzare il potenziale della propria realtà turistica!**

Il public speaking non è solo il momento in cui si parla ad un pubblico sopra un palco, ma anche quando si dialoga in qualsiasi luogo davanti a più di 2 persone. Gli esperti di questa pratica segnalano che ciò che si dice conta solamente l'8% mentre il restante 92% è dato da come ci si esprime. Determinante è catalizzare e mantenere l'attenzione degli ascoltatori e in questa due giorni si potranno apprendere le strategie base del public speaking, comprendere il motivo per cui è così difficile parlare in pubblico ed analizzare le situazioni di difficoltà di quest'arte. Non solo, perché verranno insegnate le formule per non essere assaliti dall'ansia, ma anzi come cogliere i vantaggi di una buona presentazione, intervallando teoria ed esercizi pratici di apprendimento.

Il corso prende avvio dalle basi, ovvero la comprensione biologica del Public Speaking, analizzando le ragioni per cui molte persone trovano difficile parlare in pubblico. **Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera e co-fondatore del progetto Educazione Turismo insieme a Giacomo Ballerini, forniranno strumenti pratici per superare le barriere, con un'attenzione particolare alla formula inclusiva del corso stesso**, andranno ad analizzare la questione attraverso una valutazione approfondita del problema, fornendo **strumenti pratici per superare le barriere**, a partire dalla formula inclusiva del corso stesso.

Successivamente il corso approfondirà **l'importanza del linguaggio verbale, paraverbale e non verbale nella comunicazione**, andando oltre paure, pregiudizi e insicurezze, ma anche gli **strumenti di comunicazione**, tra cui la **voce**, spiegando come modulare toni e ritmi per massimizzare l'impatto comunicativo, prendendo confidenza anche in maniera pratica con **microfoni, mixer e radioguide**.

Grande spazio è lasciato anche alla **preparazione psicologica e logistica prima di un discorso**, così da predisporre i partecipanti ad affrontare il "campo di battaglia" del public speaking con fiducia e sicurezza, toccando anche aspetti come la gestione dello stress, la costruzione di rapporti con il pubblico e l'arte di influenzare positivamente gli ascoltatori.

Un **elemento distintivo dell'approccio formativo di Formazione Alberghiera è la pratica costante e anche nel corso i partecipanti avranno ampie opportunità di mettere in pratica le competenze acquisite attraverso esercitazioni pratiche**, ricevendo feedback diretti da professionisti del settore, garantendo una prospettiva pratica e aggiornata, rafforzata dall'**attenzione focalizzata** messa in atto grazie al **numero limitato di partecipanti** per ogni classe.

I corsi di formazione risultano inoltre personalizzati e gratuiti grazie l'utilizzo dei fondi **interprofessionali**, contribuendo a supportare le aziende (la formazione finanziata è riservata alle aziende) nella **promozione di eventi e manifestazioni, start-up turistiche, destinazioni e nuove mete**, migliorando anche la **gestione di ambiti professionali come uffici turistici, marketing turistico e green marketing, sostenibilità e certificazioni ambientali**.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

RASSEGNA STAMPA

Secondo trimestre 2024



30 giugno 2024



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

Formazione Alberghiera

T - +39 045-5118509

@ - info@formazionealberghiera.it

www.formazionealberghiera.it



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

**TESTATE
ONLINE**

Aprile 2024



l'Albergo

HOSPITALITÀ | RISTORAZIONE | DESIGN | INNOVAZIONE

HOSPITALITY ▾ MARKETING ▾ DESIGN ▾ NEWS ALBERGHI ▾ FOOD&BEVERAGE ▾ TURISMO ▾

Un metodo innovativo per rivoluzionare l'approccio al Revenue Management

Redazione | 10 Aprile 2024 | Pubblicato in Formazione, Turnover



Maurizio Galli e i docenti di Formazione Alberghiera hanno introdotto un metodo unico e caratterizzante, che si differenzia dagli approcci tradizionali perché non rappresenta un onere continuativo economico e temporale per i clienti, ma si propone come una partnership duratura e reciprocamente vantaggiosa

Nel panorama sempre più competitivo dell'industria alberghiera, dove la formazione specializzata nella gestione dei ricavi e la consulenza strategica giocano un ruolo cruciale, emerge una formula innovativa che sta rivoluzionando l'approccio tradizionale. **Maurizio Galli** e i docenti di **Formazione Alberghiera** hanno infatti introdotto un metodo unico e caratterizzante che si distingue nettamente dai competitor, generando un interesse crescente tra gli imprenditori del settore, **ridefinendo i canoni della consulenza nel settore alberghiero**, dimostrando che il successo non è solo una questione di strategie immediate, ma di investimento nell'**empowerment** e nello **sviluppo continuo**.



Una delle principali differenze che emerge tra le docenze di Maurizio Galli e quelle presenti nel mercato è l'approccio radicalmente diverso in ambito di **Revenue Management**, dove non ci si limita a fornire servizi di consulenza standard, con rapporto e pagamento mensile, ma anzi puntando sull'autonomia dei soggetti formati, disimpegnandosi una volta forniti agli imprenditori tutti gli elementi necessari per essere pronti sia al lavoro diretto che nella trasmissione delle conoscenze acquisite al proprio staff e futuri nuovi collaboratori.

Ciò che rende unico il metodo proposto da Galli è l'accento posto sull'istruzione e sull'accompagnamento personale dell'imprenditore o della direzione dell'hotel. Piuttosto che limitarsi a fornire una lista di strategie da implementare, questo team si impegna a formare i clienti, trasferendo loro un know-how approfondito e affiancandoli in un periodo limitato.

Questa filosofia si distingue nettamente dall'approccio di molti formatori, perché svincola le persone e le strutture, non rappresentando quindi un onere economico e temporale continuativo. Al contrario, Maurizio Galli e il suo team si concentrano sulla creazione di **una partnership duratura e reciprocamente vantaggiosa**, dinamica e ben focalizzata sulla qualità dei risultati.

Attraverso questo metodo, Maurizio Galli e Formazione Alberghiera non solo forniscono soluzioni immediate, ma investono anche **nella crescita e nello sviluppo a lungo termine dei propri clienti**, dotando gli imprenditori delle competenze e della consapevolezza necessarie per gestire con successo la propria attività nel lungo periodo.

Nel corso dell'ultimo anno, sempre più aziende hanno apprezzato l'approccio formativo e l'accompagnamento personalizzato offerto da Formazione Alberghiera. Questo metodo non solo genera risultati tangibili in termini di **miglioramento delle performance aziendali**, ma crea anche un legame più stretto tra consulente e cliente, in un'ottica di crescita reciproca.

In un'industria in continua evoluzione, dove la concorrenza è forte e le sfide sono molteplici, l'approccio distintivo di questo team di formatori rappresenta la combinazione ideale di formazione approfondita, accompagnamento personalizzato e un impegno esclusivo a breve termine.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore.

Info: formazionealberghiera.it

RASSEGNA STAMPA

Terzo trimestre 2024



30 settembre 2024



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

Formazione Alberghiera

T - +39 045-5118509

@ - info@formazionealberghiera.it

www.formazionealberghiera.it



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

**COMUNICATI STAMPA
REALIZZATI**

3° trimestre 2024



LA NOTIZIA IN BREVE

Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera, lancia l'allarme sull'affidamento della gestione del settore alberghiero ai software automatizzati. Sebbene questi strumenti possano offrire vantaggi in termini di efficienza e analisi dei dati, non possono sostituire l'intuizione e l'esperienza umana. Galli sottolinea l'importanza dell'equilibrio tra tecnologia e competenza umana per una gestione efficace dei ricavi e per garantire decisioni informate. Non si elimina l'errore umano rinunciando alle persone, capaci di fare la differenza nei momenti critici grazie a un bagaglio esperienziale che può integrare la semplice capacità analitica di un software.

L'AI NON PUÒ SOSTITUIRE L'UOMO NELL'HOTELLERIE

Maurizio Galli, fondatore della scuola di alta formazione nell'ambito dell'accoglienza è un punto di riferimento a livello nazionale. Formazione Alberghiera lancia l'allarme sull'idea di affidare la gestione del settore a software automatizzati.

Se un software di revenue management può offrire significativi vantaggi in termini di efficienza e analisi dei dati, **ma non può però sostituire l'intuizione e l'esperienza umana. L'equilibrio tra tecnologia e competenza dell'uomo è la chiave** per una gestione efficace dei ricavi nel settore dell'ospitalità.

Questo il pensiero espresso con forza da **Maurizio Galli, ideatore e fondatore di Formazione Alberghiera, unica scuola di alta formazione che trasforma la formazione in consulenza**, vantando oltre 3.000 ore in azienda ogni anno.

Nel mondo dell'ospitalità, la gestione dei ricavi è una componente cruciale per il successo di una struttura alberghiera. Con l'avvento della tecnologia, **molti hotel stanno adottando software di revenue management per ottimizzare i loro profitti. Tuttavia, affidare completamente la gestione dei ricavi all'intelligenza artificiale può essere molto rischioso.** Ecco perché un software, per quanto avanzato, non può sostituire l'uomo.

A spiegarlo è lo stesso Maurizio Galli che può vantare una competenza confermata da importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi: **"I software di revenue management sono costruiti su complessi algoritmi che analizzano dati storici e attuali per fare previsioni e raccomandazioni sui prezzi. Nonostante questi strumenti possano essere estremamente utili, essi non possiedono la capacità di pensare criticamente e contestualizzare le informazioni come farebbe un essere umano. Ad esempio, le domande "Il software conosce le mie tipologie di camere e il momento storico che stiamo vivendo?" "Come intervenire con eventuali azioni correttive quasi sempre necessarie, soprattutto nel primo anno in cui si inizia il processo di revenue management?", rimangono senza una risposta adeguata se poste a una macchina.**

Nata a Verona nel 2018, **Formazione Alberghiera** si caratterizza proprio per il proprio **corpo docente** composto da **professionisti e imprenditori del settore** che portano con sé non solo la **conoscenza accademica**, ma anche **l'esperienza pratica del campo**. Questa combinazione unica consente ai partecipanti di ottenere una **comprensione approfondita delle dinamiche aziendali e di acquisire competenze che vanno al di là dei confini teorici.**

È chiaro che proprio l'esperienza porta Maurizio Galli a **mettere in guardia sui limiti dell'AI nel settore dell'hotellerie: "Un software di revenue management non può comprendere appieno le sfumature di una strategia di prezzo che un manager umano considera. Elementi come gli obiettivi specifici dell'hotel, la reputazione, le tendenze di mercato locali e nazionali, e gli eventi storici in corso sono tutti fattori che un software potrebbe non valutare correttamente. Soprattutto durante il primo anno di attività, quando una struttura inizia a fare revenue management, sono spesso necessarie analisi approfondite ed azioni correttive che solo un esperto può eseguire efficacemente."**



Maurizio Galli



È proprio la **pratica costante sul campo** che caratterizza **Formazione Alberghiera** e l'applicazione pratica delle competenze acquisite dai corsisti **nella vasta gamma di programmi che coprono ogni aspetto dell'industria turistica con percorsi formativi innovativi e completi**, dai corsi di revenue management e sales & marketing management all'accoglienza e all'housekeeping management, dalla gestione di una spa fino al comparto food & beverage **a far guardare con diffidenza un automatismo che non considera la supervisione umana. "Affidare completamente la gestione dei ricavi all'AI è rischioso proprio perché una macchina non può pensare al posto dell'uomo.**

È essenziale che ci sia sempre la supervisione e il monitoraggio da parte di una persona esperta e competente in materia. Un buon software di gestione del revenue può certamente aiutare, ma le valutazioni e le operazioni devono essere condotte da un manager che comprenda l'andamento del mercato e possa prendere decisioni informate."

In un contesto in cui la competitività è fondamentale, **Formazione Alberghiera supporta** le persone verso un continuo miglioramento professionale, **rendendo le aziende e le persone autonome grazie alle competenze acquisite. La persona è dunque al centro ed è quindi per Maurizio Galli un grave errore quello di eliminare l'individuo pensando così di evitare l'errore umano. "La soluzione più conveniente è un approccio ibrido. Utilizzare un software di revenue management per beneficiare delle sue capacità analitiche e di automazione, ma sempre con la supervisione di un esperto, è il giusto compromesso.** I sistemi di tariffazione automatica possono essere strumenti potenti, ma devono essere interpretati e valutati da professionisti che possano adattare le strategie in base alle circostanze."

Un monito, quello espresso da Maurizio Galli che non rifiuta quindi aprioristicamente l'introduzione della tecnologia e dell'innovazione, ma l'errata idea che un computer o un programma di calcolo possa sostituire anni di professionalità e la sensibilità propria dell'essere umano e della sua esperienza.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la visione di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.
www.formazionealberghiera.it



UFFICIO STAMPA
COMMUNICATION & P.R. • MATTED BARBONI • M. +39.348.872546 • m.barboni@borderlineagency.com

• T. +39.05.4458204 • T. +39.05.623376 • press@borderlineagency.com



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

**USCITE EDITORIALI
CARTA STAMPATA**

Luglio 2024

VOCE AGLI ESPERTI

L'importanza della gestione del team *nel mondo alberghiero*

Il nostro mondo è un settore in cui il capitale umano è il perno fondamentale del successo di una struttura, in quanto le persone creano relazioni con gli ospiti che visitano le nostre strutture.

L'ospite cerca la professionalità, l'educazione ma soprattutto il calore e la cordialità chiamata accoglienza italiana che il resto del mondo tenta di copiarci. In questo periodo storico, in cui le nuove generazioni non riconoscono nell'hotellerie una professione "ricercata e trendy", è sempre più complicato trattenere i migliori talenti all'interno delle proprie aziende, corteggiati da altre strutture in un mercato sempre più competitivo.

Proprio per questo motivo, mai come in questi anni post Covid, il nostro settore si è reso conto di quanto la perdita del team avvenisse, qualora il coordinatore della struttura utilizzasse un metodo lavorativo autoritario. Sono diverse le realtà che si sono impegnate quindi ad aiutare gli albergatori nel gestire il proprio gruppo, affinché questo non accadesse.

In questo articolo abbiamo chiesto a Giacomo Ballerini, esperto in gestione di team di formazione alberghiera, quali fossero i propri consigli a riguardo.

"Durante i nostri corsi spieghiamo molti stratagemmi per gestire al meglio il proprio team, dai più semplici come criticare le persone in disparte partendo dai perché e poi dai come, per poi continuare nello smettere di dare per scontato abitudini per noi normali, ma per persone del team invece non così logici".

In questa materia, continua Ballerini " S'intrecciano la comunicazione, la cultura, l'educazione e la storia di vita di più persone, unita ai modi di pensare ed ai caratteri bio-strutturali di ognuno di noi. Per questo motivo gestire un team in modo proficuo verso il raggiungimento di un obiettivo comune è uno dei compiti più difficili da portare a compimento".

www.formazionealberghiera.it



Giacomo Ballerini



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

**TESTATE
ONLINE**

Luglio 2024



DEGUSTA

HOME NEWS - REGIONE TV - LA SPIRITA - CONTATTI

Ultim'ora - 11 Luglio 2024 - 7 Minuti

Attenzione: l'AI non può sostituire l'uomo nella realtà dell'hotellerie!

Maurizio Galli, fondatore della scuola di alta formazione nell'ambito dell'accoglienza, è un punto di riferimento a livello nazionale. **Formazione Alberghiera** lancia l'allarme sull'idea di affidare la gestione del settore a software automatizzati.

Se un software di "revenue management" può offrire significativi vantaggi in termini di efficienza e analisi dei dati, **non può** però sostituire l'esperienza umana. L'equilibrio tra tecnologia e competenza dell'uomo è la chiave per una gestione efficace dei ricavi nel settore dell'ospitalità. Questo il pensiero espresso con forza da **Maurizio Galli**, ideatore e fondatore di **Formazione Alberghiera**, unica scuola di alta formazione che trasforma la formazione in consulenza, vantando oltre **3.000** ore in azienda ogni anno.

Nel mondo dell'ospitalità, la gestione dei ricavi è una componente cruciale per il successo di una struttura alberghiera. Con l'avvento della tecnologia, molti **hotel** stanno adottando software di **revenue management** per ottimizzare i loro profitti. Tuttavia, affidare completamente la gestione dei ricavi all'intelligenza artificiale può essere molto rischioso. Ecco perché un software, per quanto avanzato, non può sostituire l'uomo.



A spiegarlo è lo stesso **Maurizio Galli** che può vantare una competenza confermata da importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federberghi. I software di revenue management sono costruiti su complessi algoritmi che analizzano dati storici e attuali per fare previsioni e raccomandazioni sui prezzi. Nonostante questi strumenti possano essere estremamente utili, essi non possiedono la capacità di pensare criticamente e contestualizzare le informazioni come farebbe un essere umano. Ad esempio, le domande "il software conosce le mie tipologie di camere e il momento storico che stiamo vivendo? "Come intervenire con eventuali azioni correttive quasi sempre necessarie, soprattutto nel primo anno in cui si inizia il processo di revenue management?", rimangono senza una risposta adeguata se poste a una macchina".

Nata a Verona nel 2018 – **Formazione Alberghiera** – si caratterizza proprio per il proprio corpo docente composto da professionisti e imprenditori del settore che portano con sé non solo la conoscenza accademica, ma anche l'esperienza pratica del campo. Questa combinazione unica consente ai partecipanti di ottenere una comprensione approfondita delle dinamiche aziendali e di acquisire competenze che vanno al di là dei confini teorici.

È chiaro che proprio l'esperienza porta **Maurizio Galli** a mettere in guardia sui limiti dell'AI nel settore dell'hotellerie: "Un software di revenue management non può comprendere appieno le sfumature di una strategia di prezzo che un manager umano considera. Elementi come gli obiettivi specifici dell'hotel, la reputazione, le tendenze di mercato locali e nazionali, e gli eventi storici in corso sono tutti fattori che un software potrebbe non valutare correttamente. Soprattutto durante il primo anno di attività, quando una struttura inizia a fare revenue management, sono spesso necessarie analisi approfondite ed azioni correttive che solo un esperto può eseguire efficacemente".

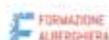
È proprio la pratica costante sul campo che caratterizza **Formazione Alberghiera** e l'applicazione pratica delle competenze acquisite dai corsisti nella vasta gamma di programmi che coprono ogni aspetto dell'industria turistica con percorsi formativi innovativi e completi, dai corsi di **revenue management** e **sales & marketing management** all'accoglienza e al **housekeeping management**, dalla gestione di una spa fino al comparto **food & beverage** e far guardare con diffidenza un automatismo che non considera la supervisione umana.

"Affidare completamente la gestione dei ricavi all'AI è rischioso proprio perché una macchina non può pensare al posto dell'uomo. Essenziale che ci sia sempre la supervisione e il monitoraggio da parte di una persona esperta e competente in materia. Un buon software di gestione del revenue può certamente aiutare, ma le valutazioni e le operazioni devono essere condotte da un manager che comprenda l'andamento del mercato e possa prendere decisioni informate".

In un contesto in cui la competitività è fondamentale, **Formazione Alberghiera** supporta le persone verso un continuo miglioramento professionale, rendendo le aziende e le persone autonome grazie alle competenze acquisite. La persona è dunque al centro ed è quindi per **Maurizio Galli** un grave errore quello di eliminare l'individuo pensando così di evitare l'errore umano.

"La soluzione più conveniente è un approccio ibrido. Utilizzare un software di revenue management per beneficiare delle sue capacità analitiche e di automazione, ma sempre con la supervisione di un esperto, è il giusto compromesso. I sistemi di tariffazione automatica possono essere strumenti potenti, ma devono essere interpretati e valutati da professionisti che possano adattare le strategie in base alle circostanze" – conclude con questo monito **Maurizio Galli** che non rifiuta quindi apertamente l'introduzione della tecnologia e dell'innovazione, ma l'errata idea che un computer o un programma di calcolo possa sostituire anni di professionalità e la sensibilità propria dell'essere umano e della sua esperienza.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federberghi, **Formazione Alberghiera** concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore **Maurizio Galli**, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. **Formazione Alberghiera** è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



Tel.: (+39) 045 5118509
www.formazionealberghiera.it



Con Voi on line dal 2004
NATOCONLAVALIGIA

Cerca

Seleziona il tuo Paese



NEWS & OPINIONS

L'AI NON PUO' SOSTITUIRE L'UOMO NELL'HOTELLERIE

di Maurizio Galli - [Formazione Alberghiera](#)

MAURIZIO GALLI, FONDATORE DELLA SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE NELL'AMBITO DELL'ACCOGLIENZA È UN PUNTO DI RIFERIMENTO A LIVELLO NAZIONALE. FORMAZIONE ALBERGHIERA LANCIA L'ALLARME SULL'IDEA DI AFFIDARE LA GESTIONE DEL SETTORE A SOFTWARE AUTOMATIZZATI



Maurizio Galli - Eventi

Se un software di revenue management può offrire significativi vantaggi in termini di efficienza e analisi dei dati, **ma non può però sostituire l'intuizione e l'esperienza umana. L'equilibrio tra tecnologia e competenza dell'uomo è la chiave per una gestione efficace dei ricavi nel settore dell'ospitalità.**

Questo è il pensiero espresso con forza da Maurizio Galli, ideatore e fondatore di Formazione Alberghiera, unica scuola di alta formazione che trasforma la formazione in consulenza, operando oltre 3.000 ore in azienda ogni anno.

Nel mondo dell'ospitalità, la gestione dei ricavi è una componente chiave per il successo di una struttura alberghiera. Con l'avvento della tecnologia, molti hotel stanno adottando software di revenue management per ottimizzare i loro profitti. Tuttavia, affidare completamente la gestione dei ricavi all'intelligenza artificiale può essere molto rischioso. Ecco perché un software, per quanto avanzato, non può sostituire l'uomo.

A spiegarlo è lo stesso Maurizio Galli che può vantare una competenza confermata da importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi. **"I software di revenue management sono costruiti su complessi algoritmi che analizzano dati storici e attuali per fare previsioni e raccomandazioni sui prezzi. Nonostante questi strumenti POSSANO essere estremamente utili, essi non possiedono la capacità di pensare criticamente e contestualizzare le informazioni come farebbe un essere umano. Ad esempio, le domande "il software conosce le mie tipologie di camere e il momento storico che stiamo vivendo?" "Come rilevare con eventuali azioni correttive quali sempre necessari, soprattutto nel primo anno in cui si inizia il processo di revenue management?", rimangono senza una risposta adeguata se date a una macchina.**

Nata a Verona nel 2018, Formazione Alberghiera si caratterizza proprio per il proprio corpo docente composto da professionisti e imprenditori del settore che portano con sé non solo la conoscenza accademica, ma anche l'esperienza pratica del campo. Questa combinazione unica consente ai partecipanti di ottenere una comprensione approfondita delle dinamiche aziendali e di acquisire competenze che vanno al di là dei confini teorici.

È chiaro che proprio l'esperienza porta Maurizio Galli a mettere in guardia sui limiti dell'AI nel settore dell'hotel: **"Un software di revenue management non può comprendere appieno le sfumature di una strategia di prezzo che un manager umano considererebbe. Elementi come gli obiettivi specifici dell'hotel, la reputazione, le tendenze di mercato locali e nazionali, e gli eventi storici in corso non tutti fattori che un software potrebbe non valutare correttamente. Soprattutto durante il primo anno di attività, quando una struttura inizia a fare revenue management, sono spesso necessarie analisi approfondite ed azioni correttive che solo un esperto può eseguire efficacemente".**

È proprio la pratica costante sul campo che caratterizza Formazione Alberghiera e l'applicazione pratica delle competenze acquisite dai corsisti nella vasta gamma di programmi che coprono ogni aspetto dell'industria turistica con percorsi formativi innovativi e completi, dai corsi di revenue management e sales & marketing management all'accoglienza e all'housekeeping management, dalla gestione di una spa fino al comparto food & beverage a far guardare con diffidenza un automatismo che non consideri la supervisione umana. **"Affidare completamente la gestione dei ricavi all'AI è rischioso proprio perché una macchina non può pensare al posto dell'uomo. È essenziale che ci sia sempre la supervisione e il monitoraggio da parte di una persona esperta e competente in materia. Un buon software di gestione dei ricavi sul contante aiuta, ma le valutazioni e le operazioni devono essere condotte da un manager che comprende l'andamento del mercato e possa prendere decisioni informate".**

In un contesto in cui la competitività è fondamentale, Formazione Alberghiera supporta le persone verso un continuo miglioramento professionale, rendendo le aziende e le persone autonome grazie alle competenze acquisite. La persona è dunque al centro ed è quindi per Maurizio Galli un grave errore quello di stimolare l'individuo pensando casi di evitare l'errore umano. **"La soluzione più conveniente è un approccio ibrido. Utilizzare un software di revenue management per beneficiare della sua capacità analitica e di automazione, ma sempre con la supervisione di un esperto, è il giusto compromesso. I sistemi di tariffazione automatica possono essere strumenti potenti, ma devono essere interpretati e valutati da professionisti che possano adattare le strategie in base alle circostanze".**

Un motto, quello espresso da Maurizio Galli che non rifiuta quindi apertamente l'introduzione della tecnologia e dell'innovazione, ma l'errata idea che un computer o un programma di calcolo possa sostituire anni di professionalità e la sensibilità propria dell'essere umano e della sua esperienza.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e diventa uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza lo stesso di eccellenza e di elevato standard qualitativo di cui il fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasferire i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



NEWS - INTERNET - SICUREZZA - CASE HISTORY - TECNOLOGIE - MERCATO - VERTICAL - APP - V

Home - News

L'AI non può sostituire l'uomo nell'Alberghiera

Da Redazione bitMAT - 10/07/2024

Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera nell'ambito dell'accoglienza lancia l'allarme sull'idea di affidare la gestione del settore a software automatizzati



Anche se un software di revenue management potesse offrire significativi vantaggi in termini di efficienza e analisi dei dati, **non potrà però mai sostituire l'intuizione e l'esperienza umana. L'equilibrio tra tecnologia e competenza dell'uomo è la chiave** per una gestione efficace dei ricavi nel settore dell'ospitalità. Questo, in sostanza, il pensiero espresso con forza da **Maurizio Galli, ideatore e fondatore di Formazione Alberghiera, unica scuola di alta formazione che trasforma la formazione in consulenza**, vantando oltre 3.000 ore in azienda ogni anno.



La tecnologia avanza e l'uomo ne è sempre il centro

Nel mondo dell'ospitalità, la gestione dei ricavi è una componente cruciale per il successo di una struttura alberghiera. Con l'avvento della

tecnologia, **molti hotel stanno adottando software di revenue management per ottimizzare i loro profitti. Tuttavia, affidare completamente la gestione dei ricavi all'intelligenza artificiale può essere molto rischioso.** Ecco perché un software, per quanto avanzato, non può sostituire l'uomo.

A spiegarlo è lo stesso Maurizio Galli che può vantare una competenza confermata da importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federberghi: "I software di revenue management sono costituiti su complessi algoritmi che analizzano dati storici e attuali per fare previsioni e raccomandazioni sui prezzi. Nonostante questi strumenti possano essere estremamente utili, essi non possiedono la capacità di pensare criticamente e contestualizzare le informazioni come farebbe un essere umano. Ad esempio, le domande "Il software conosce la mia tipologia di camera e il momento storico che stiamo vivendo?", "Come intervenire con eventuali azioni correttive quasi sempre necessarie, soprattutto nel primo anno in cui si inizia il processo di revenue management?", rimangono senza una risposta adeguata se poste a una macchina."

Formazione Alberghiera

Nata a Verona nel 2018, **Formazione Alberghiera** si caratterizza proprio per il proprio corpo docente composto da professionisti e imprenditori del settore che portano con sé non solo la conoscenza accademica, ma anche l'esperienza pratica del campo. Questa combinazione unica consente ai partecipanti di ottenere una comprensione approfondita delle dinamiche aziendali e di acquisire competenze che vanno al di là dei confini teorici.

E' chiaro che proprio l'esperienza porta Maurizio Galli a mettere in guardia sui limiti dell'AI nel settore dell'hotellerie: "Un software di revenue management non può comprendere appieno le sfumature di una strategia di prezzo che un manager umano considera. Elementi come gli obiettivi specifici dell'hotel, la reputazione, le tendenze di mercato locali e nazionali, e gli eventi storici in corso sono tutti fattori che un software potrebbe non valutare correttamente. Soprattutto durante il primo anno di attività, quando una struttura inizia a fare revenue management, sono spesso necessarie analisi approfondite ed azioni correttive che solo un esperto può eseguire efficacemente".

E' proprio la pratica costante sul campo che caratterizza Formazione Alberghiera e l'applicazione pratica delle competenze acquisite dai corsisti nella vasta gamma di programmi che coprono ogni aspetto dell'industria turistica con percorsi formativi innovativi e completi, dai corsi di revenue management e sales & marketing management all'accoglienza e all'housekeeping management, dalla gestione di una spa fino al comparto food & beverage a far guardare con diffidenza un automatismo che non considera la supervisione umana. "Affidare completamente la gestione dei ricavi all'AI è rischioso proprio perché una macchina non può pensare al posto dell'uomo. È essenziale che ci sia sempre la supervisione e il monitoraggio da parte di una persona esperta e competente in materia. Un buon software di gestione del revenue può certamente aiutare, ma le valutazioni e le operazioni devono essere condotte da un manager che comprenda l'andamento del mercato e possa prendere decisioni informate".

La soluzione più conveniente: un approccio ibrido

In un contesto in cui la competitività è fondamentale, Formazione Alberghiera supporta le persone verso un continuo miglioramento professionale, rendendo le aziende e le persone autonome grazie alle competenze acquisite. La persona è dunque al centro ed è quindi per Maurizio Galli un grave errore quello di eliminare l'individuo pensando così di evitare l'errore umano. "La soluzione più conveniente è un approccio ibrido. Utilizzare un software di revenue management per beneficiare delle sue capacità analitiche e di automazione, ma sempre con la supervisione di un esperto, è il giusto compromesso. I sistemi di tariffazione automatica possono essere strumenti potenti, ma devono essere interpretati e valutati da professionisti che possano adattare le strategie in base alle circostanze".

Un monito, quello espresso da Maurizio Galli che non rifiuta quindi aprioristicamente l'introduzione della tecnologia e dell'innovazione, ma l'errata idea che un computer o un programma di calcolo possa sostituire anni di professionalità e la sensibilità propria dell'essere umano e della sua esperienza.



il Giornale del Turismo magazine

Attualità Tour Operator Distribuzione Incoming Enti del Turismo Associazioni Trasporti

15 Luglio 2024

15 LUGLIO 2024

13 LUGLIO 2024

12 LUGLIO 2024

11 LUGLIO 2024

10 LUGLIO 2024



Maurizio Galli: l'intelligenza artificiale non può sostituire l'uomo nell'hotellerie

15 Lug 2024

Se un software di revenue management può offrire significativi vantaggi in termini di efficienza e analisi dei dati, ma non può però sostituire l'intuizione e l'esperienza umana. L'equilibrio tra...

Maurizio Galli: l'intelligenza artificiale non può sostituire l'uomo nell'hotellerie

Publicato il 15 Lug 2024

ALBERGHI ATTUALITÀ PRIMO PIANO



Se un software di revenue management può offrire significativi vantaggi in termini di efficienza e analisi dei dati, ma non può però sostituire l'intuizione e l'esperienza umana. L'equilibrio tra tecnologia e competenza dell'uomo è la chiave per una gestione efficace dei ricavi nel settore dell'ospitalità.

Questo il pensiero espresso con forza da Maurizio Galli, ideatore e fondatore di Formazione Alberghiera, unica scuola di alta formazione che trasforma la formazione in consulenza, vantando oltre 3.000 ore in azienda ogni anno.

Nel mondo dell'ospitalità, la gestione dei ricavi è una componente cruciale per il successo di una struttura alberghiera. Con l'avvento della tecnologia, molti hotel stanno adottando software di revenue management per ottimizzare i loro profitti. Tuttavia, affidare completamente la gestione dei ricavi all'intelligenza artificiale può essere molto rischioso. Ecco perché un software, per quanto avanzato, non può sostituire l'uomo.

A spiegarlo è lo stesso Maurizio Galli che può vantare una competenza confermata da importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi: "I software di revenue management sono costruiti su complessi algoritmi che analizzano dati storici e attuali per fare previsioni e raccomandazioni sui prezzi. Nonostante questi strumenti possano essere estremamente utili, essi non possiedono la capacità di pensare criticamente e contestualizzare le informazioni come farebbe un essere umano. Ad esempio, le domande "Il software conosce le mie tipologie di camere e il momento storico che stiamo vivendo?" "Come intervenire con eventuali azioni correttive quasi sempre necessarie, soprattutto nel primo anno in cui si inizia il processo di revenue management?", rimangono senza una risposta adeguata se poste a una macchina.

Nata a Verona nel 2018, Formazione Alberghiera si caratterizza proprio per il proprio corpo docente composto da professionisti e imprenditori del settore che portano con sé non solo la conoscenza accademica, ma anche l'esperienza pratica del campo. Questa combinazione unica consente ai partecipanti di ottenere una comprensione approfondita delle dinamiche aziendali e di acquisire competenze che vanno al di là dei confini teorici.

E' chiaro che proprio l'esperienza porta Maurizio Galli a mettere in guardia sui limiti dell'AI nel settore dell'hotellerie: "Un software di revenue management non può comprendere appieno le sfumature di una strategia di prezzo che un manager umano considera. Elementi come gli obiettivi specifici dell'hotel, la reputazione, le tendenze di mercato locali e nazionali, e gli eventi storici in corso sono tutti fattori che un software potrebbe non valutare correttamente. Soprattutto durante il primo anno di attività, quando una struttura inizia a fare revenue management, sono spesso necessarie analisi approfondite ed azioni correttive che solo un esperto può eseguire efficacemente".

E' proprio la pratica costante sul campo che caratterizza Formazione Alberghiera e l'applicazione pratica delle competenze acquisite dai corsisti nella vasta gamma di programmi che coprono ogni aspetto dell'industria turistica con percorsi formativi innovativi e completi, dai corsi di revenue management e sales & marketing management all'accoglienza e all'housekeeping management, dalla gestione di una spa fino al comparto food & beverage a far guardare con diffidenza un automatismo che non considera la supervisione umana. "Affidare completamente la gestione dei ricavi all'AI è rischioso proprio perché una macchina non può pensare al posto dell'uomo. È essenziale che ci sia sempre la supervisione e il monitoraggio da parte di una persona esperta e competente in materia. Un buon software di gestione del revenue può certamente aiutare, ma le valutazioni e le operazioni devono essere condotte da un manager che comprenda l'andamento del mercato e possa prendere decisioni informate".

In un contesto in cui la competitività è fondamentale, Formazione Alberghiera supporta le persone verso un continuo miglioramento professionale, rendendo le aziende e le persone autonome grazie alle competenze acquisite. La persona è dunque al centro ed è quindi per Maurizio Galli un grave errore quello di eliminare l'individuo pensando così di evitare l'errore umano. "La soluzione più conveniente è un approccio ibrido. Utilizzare un software di revenue management per beneficiare delle sue capacità analitiche e di automazione, ma sempre con la supervisione di un esperto, è il giusto compromesso. I sistemi di tariffazione automatica possono essere strumenti potenti, ma devono essere interpretati e valutati da professionisti che possano adattare le strategie in base alle circostanze".

Un monito, quello espresso da Maurizio Galli che non rifiuta quindi aprioristicamente l'introduzione della tecnologia e dell'innovazione, ma l'errata idea che un computer o un programma di calcolo possa sostituire anni di professionalità e la sensibilità propria dell'essere umano e della sua esperienza.



HORECA NEWSLETTER

Newsletter Numero 1.344

Le notizie di oggi 15/07/2024 consultabili sul sito HorecaNews.it

VUOI COMUNICARE UN'INIZIATIVA O UN NUOVO PRODOTTO AI NOSTRI LETTORI?

SCRIVI A redazione@horecanews.it

Seguici anche sui Social



OSPITALITÀ E TURISMO

Maurizio Galli: nel settore alberghiero l'esperienza umana non può essere sostituita dall'AI

Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera, lancia l'allarme sull'affidamento della gestione del settore alberghiero ai software automatizzati



IL FUORICASA

L'INFORMAZIONE DELL'HO.RE.CA. E DEL FOODSERVICE



IL FUORICASA

La rivista d'informazione dell'Ho.Re.Ca. e del Food Service.

Collabora con noi!
Contattaci scrivendo a:

redazione@horecanews.it

Leggi il numero 4

Horeca News - info@horecanewsletter.com - Napoli, IT
Visualizza tutte le newsletter precedenti: www.horecanewsletter.com

[Cancella la tua iscrizione](#)
Per visualizzare la mail nel browser [Clicca qui](#)



HORECA

IL PORTALE DEL "TURISMO" NEWS.IT

TUTTE LE NOTIZIE NOTIZIE HORECA BUSINESS PRODOTTI E INGREDIENTI RUBRICHE EVENTI IL NOSTRO NETWORK

Maurizio Galli: nel settore alberghiero l'esperienza umana non può essere sostituita dall'AI

Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera, lancia l'allarme sull'affidamento della gestione del settore alberghiero ai software automatizzati

CAPITALIA E TURISMO

Redazione 5 15 lug 2024 - 09:30



Se un software di **revenue management** può offrire significativi vantaggi in termini di efficienza e analisi dei dati, ma non può però sostituire l'intuizione e l'esperienza umana. L'equilibrio tra tecnologia e competenza dell'essere umano è la chiave per una gestione efficace dei ricavi nel settore dell'ospitalità.

Questo il pensiero espresso con forza da **Maurizio Galli**, ideatore e fondatore di Formazione Alberghiera, unica scuola di alta formazione che trasforma la formazione in consulenza, vantando oltre 3.000 ore in azienda ogni anno.

Nel mondo dell'ospitalità, la gestione dei ricavi è una componente cruciale per il successo di una struttura alberghiera. Con l'avvento della tecnologia, molti hotel stanno adottando software di revenue management per ottimizzare i loro profitti. Tuttavia, affidare completamente la gestione dei ricavi all'intelligenza artificiale può essere molto rischioso. Ecco perché un software, per quanto avanzato, non può sostituire l'uomo.

A spiegarlo è lo stesso **Maurizio Galli** che può vantare una competenza confermata da importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi: "I software di revenue management sono costruiti su complessi algoritmi che analizzano dati storici e attuali per fare previsioni e raccomandazioni sui prezzi. Nonostante questi strumenti possano essere estremamente utili, essi non possiedono la capacità di pensare criticamente e contestualizzare le informazioni come farebbe un essere umano. Ad esempio, le domande "Il software conosce le mie tipologie di camere e il momento storico che stiamo vivendo?" "Come intervenire con eventuali azioni correttive quasi sempre necessarie, soprattutto nel primo anno in cui si inizia il processo di revenue management?", rimangono senza una risposta adeguata se poste a una macchina."

Nata a Verona nel 2018, **Formazione Alberghiera** si caratterizza proprio per il proprio corpo docente composto da professionisti e imprenditori del settore che portano con sé non solo la conoscenza accademica, ma anche l'esperienza pratica del campo. Questa combinazione unica consente ai partecipanti di ottenere una comprensione approfondita delle dinamiche aziendali e di acquisire competenze che vanno al di là dei confini teorici.

È chiaro che proprio l'esperienza porta Maurizio Galli a mettere in guardia sui limiti dell'AI nel settore dell'hotellerie: "Un software di revenue management non può comprendere appieno le sfumature di una strategia di prezzo che un manager umano considera. Elementi come gli obiettivi specifici dell'hotel, la reputazione, le tendenze di mercato locali e nazionali, e gli eventi storici in corso sono tutti fattori che un software potrebbe non valutare correttamente. Soprattutto durante il primo anno di attività, quando una struttura inizia a fare revenue management, sono spesso necessarie analisi approfondite ed azioni correttive che solo un esperto può eseguire efficacemente".

È proprio la pratica costante sul campo che caratterizza Formazione Alberghiera e l'applicazione pratica delle competenze acquisite dai corsisti nella vasta gamma di programmi che coprono ogni aspetto dell'industria turistica con percorsi formativi innovativi e completi, dai corsi di revenue management e sales & marketing management all'accoglienza e all'housekeeping management, dalla gestione di una spa fino al comparto food & beverage a far guardare con diffidenza un automatismo che non considera la supervisione umana. "Affidare completamente la gestione dei ricavi all'AI è rischioso proprio perché una macchina non può pensare al posto dell'uomo. È essenziale che ci sia sempre la supervisione e il monitoraggio da parte di una persona esperta e competente in materia. Un buon software di gestione del revenue può certamente aiutare, ma le valutazioni e le operazioni devono essere condotte da un manager che comprenda l'andamento del mercato e possa prendere decisioni informate".

In un contesto in cui la competitività è fondamentale, Formazione Alberghiera supporta le persone verso un continuo miglioramento professionale, rendendo le aziende e le persone autonome grazie alle competenze acquisite. La persona è dunque al centro ed è quindi per Maurizio Galli un grave errore quello di eliminare l'individuo pensando così di evitare l'errore umano. "La soluzione più conveniente è un approccio ibrido. Utilizzare un software di revenue management per beneficiare delle sue capacità analitiche e di automazione, ma sempre con la supervisione di un esperto, è il giusto compromesso. I sistemi di tariffazione automatica possono essere strumenti potenti, ma devono essere interpretati e valutati da professionisti che possano adattare le strategie in base alle circostanze".

Un mantra, quello espresso da Maurizio Galli che non rifiuta quindi aprioristicamente l'introduzione della tecnologia e dell'innovazione, ma fonda l'idea che un computer o un programma di calcolo possa sostituire anni di professionalità e la sensibilità propria dell'essere umano e della sua esperienza.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico recente nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni

di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza le visioni di eccellenza e di elevato standard qualitative del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a erogare oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

Hostynews.com

HOME NOTIZIE OSPITALITÀ PROTAGONISTI TURISMO TRASPORTI VIDEO

Home » Ospitalità » Maurizio Galli: l'AI non può sostituire l'esperienza umana nel settore alberghiero

Ospitalità

Maurizio Galli: l'AI non può sostituire l'esperienza umana nel settore alberghiero

pubblicato da Redazione 5 15 Luglio 2024 226 0

Se un software di **revenue management** può offrire significativi vantaggi in termini di efficienza e analisi dei dati, ma non può però sostituire l'intuizione e l'esperienza umana. L'equilibrio tra tecnologia e competenza dell'essere umano è la chiave per una gestione efficace dei ricavi nel settore dell'ospitalità.

Questo il pensiero espresso con forza da **Maurizio Galli**, ideatore e fondatore di Formazione Alberghiera, unica scuola di alta formazione che trasforma la formazione in consulenza, vantando oltre 3.000 ore in azienda ogni anno.

Nel mondo dell'ospitalità, la gestione dei ricavi è una componente cruciale per il successo di una struttura alberghiera. Con l'avvento della tecnologia, molti hotel stanno adottando software di revenue management per ottimizzare i loro profitti. Tuttavia, affidare completamente la gestione dei ricavi all'intelligenza artificiale può essere molto rischioso. Ecco perché un software, per quanto avanzato, non può sostituire l'uomo.

A spiegarlo è lo stesso **Maurizio Galli** che può vantare una competenza confermata da importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi: *"I software di revenue management sono costruiti su complessi algoritmi che analizzano dati storici e attuali per fare previsioni e raccomandazioni sui prezzi. Nonostante questi strumenti possano essere estremamente utili, essi non possiedono la capacità di pensare criticamente e contestualizzare le informazioni come farebbe un essere umano. Ad esempio, le domande "Il software conosce le mie tipologie di camere e il momento storico che stiamo vivendo?" "Come intervenire con eventuali azioni correttive quasi sempre necessarie, soprattutto nel primo anno in cui si inizia il processo di revenue management?", rimangono senza una risposta adeguata se poste a una macchina."*

Nata a Verona nel 2018, **Formazione Alberghiera** si caratterizza proprio per il proprio corpo docente composto da professionisti e imprenditori del settore che portano con sé non solo la conoscenza accademica, ma anche l'esperienza pratica del campo. Questa combinazione unica consente ai partecipanti di ottenere una comprensione approfondita delle dinamiche aziendali e di acquisire competenze che vanno al di là dei confini teorici.

E' chiaro che proprio l'esperienza porta Maurizio Galli a mettere in guardia sui limiti dell'AI nel settore dell'hotellerie: *"Un software di revenue management non può comprendere appieno le sfumature di una strategia di prezzo che un manager umano considera. Elementi come gli obiettivi specifici dell'hotel, la reputazione, le tendenze di mercato locali e nazionali, e gli eventi storici in corso sono tutti fattori che un software potrebbe non valutare correttamente. Soprattutto durante il primo anno di attività, quando una struttura inizia a fare revenue management, sono spesso necessarie analisi approfondite ed azioni correttive che solo un esperto può eseguire efficacemente"*.

E' proprio la pratica costante sul campo che caratterizza Formazione Alberghiera e l'applicazione pratica delle competenze acquisite dai corsisti nella vasta gamma di programmi che coprono ogni aspetto dell'industria turistica con percorsi formativi innovativi e completi, dai corsi di revenue management e sales & marketing management all'accoglienza e all'housekeeping management, dalla gestione di una spa fino al comparto food & beverage a far guardare con diffidenza un automatismo che non considera la supervisione umana. *"Affidare completamente la gestione dei ricavi all'AI è rischioso proprio perché una macchina non può pensare al posto dell'uomo. È essenziale che ci sia sempre la supervisione e il monitoraggio da parte di una persona esperta e competente in materia. Un buon software di gestione del revenue può certamente aiutare, ma le valutazioni e le operazioni devono essere condotte da un manager che comprenda l'andamento del mercato e possa prendere decisioni informate"*.

In un contesto in cui la competitività è fondamentale, Formazione Alberghiera supporta le persone verso un continuo miglioramento professionale, rendendo le aziende e le persone autonome grazie alle competenze acquisite. La persona è dunque al centro ed è quindi per Maurizio Galli un grave errore quello di eliminare l'individuo pensando così di evitare l'errore umano. *"La soluzione più conveniente è un approccio ibrido. Utilizzare un software di revenue management per beneficiare delle sue capacità analitiche e di automazione, ma sempre con la supervisione di un esperto, è il giusto compromesso. I sistemi di tariffazione automatica possono essere strumenti potenti, ma devono essere interpretati e valutati da professionisti che possano adattare le strategie in base alle circostanze"*.

Un monito, quello espresso da Maurizio Galli che non rifiuta quindi aprioristicamente l'introduzione della tecnologia e dell'innovazione, ma l'errata idea che un computer o un programma di calcolo possa sostituire anni di professionalità e la sensibilità propria dell'essere umano e della sua esperienza.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



L'Intelligenza Artificiale non può sostituire l'uomo nell'hotellerie

Maurizio Galli, fondatore di **Formazione Alberghiera**, lancia l'allarme sull'idea di affidare la gestione del settore a software automatizzati

Di Redazione

2' di lettura



Se un software di revenue management può offrire significativi vantaggi in termini di efficienza e analisi dei dati, ma non può però sostituire l'intuizione e l'esperienza umana. L'equilibrio tra tecnologia e competenza dell'uomo è la chiave per una gestione efficace dei ricavi nel settore dell'ospitalità.

Questo il pensiero espresso con forza da **Maurizio Galli, ideatore e fondatore di Formazione Alberghiera**.

Nel mondo dell'ospitalità, la gestione dei ricavi è una componente cruciale per il successo di una struttura alberghiera. Con l'avvento della tecnologia, molti hotel stanno adottando software di revenue management per ottimizzare i loro profitti. Tuttavia, **affidare completamente la gestione dei ricavi all'intelligenza artificiale può essere molto rischioso. Ecco perché un software, per quanto avanzato, non può sostituire l'uomo.**

A spiegarlo è lo stesso Maurizio Galli che può vantare una competenza confermata da importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi:

"I software di revenue management sono costruiti su complessi algoritmi che analizzano dati storici e attuali per fare previsioni e raccomandazioni sui prezzi. Nonostante questi strumenti possano essere estremamente utili, essi non possiedono la capacità di pensare criticamente e contestualizzare le informazioni come farebbe un essere umano. Ad esempio, le domande -Il software conosce le mie tipologie di camere e il momento storico che stiamo vivendo? Come intervenire con eventuali azioni correttive quasi sempre necessarie, soprattutto nel primo anno in cui si inizia il processo di revenue management?"

E' chiaro che proprio l'esperienza porta **Maurizio Galli** a mettere in guardia sui limiti dell'AI nel settore dell'hotellerie:

"Un software di revenue management non può comprendere appieno le sfumature di una strategia di prezzo che un manager umano considera. Elementi come gli obiettivi specifici dell'hotel, la reputazione, le tendenze di mercato locali e nazionali, e gli eventi storici in corso sono tutti fattori che un software potrebbe non valutare correttamente. Soprattutto durante il primo anno di attività, quando una struttura inizia a fare revenue management, sono spesso necessarie analisi approfondite ed azioni correttive che solo un esperto può eseguire efficacemente". Affidare completamente la gestione dei ricavi all'AI è rischioso proprio perché una macchina non può pensare al posto dell'uomo. È essenziale che ci sia sempre la supervisione e il monitoraggio da parte di una persona esperta e competente in materia. Un buon software di gestione del revenue può certamente aiutare, ma le valutazioni e le operazioni devono essere condotte da un manager che comprenda l'andamento del mercato e possa prendere decisioni informate. La soluzione più conveniente è un approccio ibrido. Utilizzare un software di revenue management per beneficiare delle sue capacità analitiche e di automazione, ma sempre con la supervisione di un esperto, è il giusto compromesso. I sistemi di tariffazione automatica possono essere strumenti potenti, ma devono essere interpretati e valutati da professionisti che possano adattare le strategie in base alle circostanze".

Altre notizie su: [Formazione Alberghiera](#)

Fonti e Note

Comunicato stampa Borderline Agency

La Notte

ITALIA ▼ MONDO ▼ CONSULENTE DI STRADA L'OPINIONE ARTE & SPETTACOLO

Home > Italia > Intelligenza artificiale - uso e non abuso

Italia News

Intelligenza artificiale – uso e non abuso

By Redazione 15 Luglio 2024

16



A cura di Carla Cavicchini

Notizia in breve – Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera, lancia l'allarme sull'affidamento della gestione del settore alberghiero ai software automatizzati. Sebbene questi strumenti possano offrire vantaggi in termini di efficienza e analisi dei dati, non possono sostituire l'intuizione e l'esperienza umana. Galli sottolinea l'importanza dell'equilibrio tra tecnologia e competenza umana per una gestione efficace dei ricavi e per garantire decisioni informate. Non si elimina l'errore umano rinunciando alle persone, capaci di fare la differenza nei momenti critici grazie a un bagaglio esperienziale che può integrare la semplice capacità analitica di un software.

L'AI non può sostituire l'uomo nell'hotellerie

Maurizio Galli, fondatore della scuola di alta formazione nell'ambito dell'accoglienza è un punto di riferimento a livello nazionale. Formazione Alberghiera lancia l'allarme sull'idea di affidare la gestione del settore a software automatizzati.

Se un software di revenue management può offrire significativi vantaggi in termini di efficienza e analisi dei dati, ma non può però sostituire l'intuizione e l'esperienza umana. L'equilibrio tra tecnologia e competenza dell'uomo è la chiave per una gestione efficace dei ricavi nel settore dell'ospitalità.

Questo il pensiero espresso con forza da Maurizio Galli, ideatore e fondatore di Formazione Alberghiera, unica scuola di alta formazione che trasforma la formazione in consulenza, vantando oltre 3.000 ore in azienda ogni anno.

Nel mondo dell'ospitalità, la gestione dei ricavi è una componente cruciale per il successo di una struttura alberghiera. Con l'avvento della tecnologia, molti hotel stanno adottando software di revenue management per ottimizzare i loro profitti. Tuttavia, affidare completamente la gestione dei ricavi all'intelligenza artificiale può essere molto rischioso. Ecco perché un software, per quanto avanzato, non può sostituire l'uomo.

A spiegarlo è lo stesso Maurizio Galli che può vantare una competenza confermata da importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi: "I software di revenue management sono costruiti su complessi algoritmi che analizzano dati storici e attuali per fare previsioni e raccomandazioni sui prezzi. Nonostante questi strumenti possano essere estremamente utili, essi non possiedono la capacità di pensare criticamente e contestualizzare le informazioni come farebbe un essere umano. Ad esempio, le domande "Il software conosce le mie tipologie di camere e il momento storico che stiamo vivendo?" "Come intervenire con eventuali azioni correttive quasi sempre necessarie, soprattutto nel primo anno in cui si inizia il processo di revenue management?", rimangono senza una risposta adeguata se poste a una macchina.

Nata a Verona nel 2018, Formazione Alberghiera si caratterizza proprio per il proprio corpo docente composto da professionisti e imprenditori del settore che portano con sé non solo la conoscenza accademica, ma anche l'esperienza pratica del campo. Questa combinazione unica consente ai partecipanti di ottenere una comprensione approfondita delle dinamiche aziendali e di acquisire competenze che vanno al di là dei confini teorici.

E' chiaro che proprio l'esperienza porta Maurizio Galli a mettere in guardia sui limiti dell'AI nel settore dell'hotellerie: "Un software di revenue management non può comprendere appieno le sfumature di una strategia di prezzo che un manager umano considera. Elementi come gli obiettivi specifici dell'hotel, la reputazione, le tendenze di mercato locali e nazionali, e gli eventi storici in corso sono tutti fattori che un software potrebbe non valutare correttamente. Soprattutto durante il primo anno di attività, quando una struttura inizia a fare revenue management, sono spesso necessarie analisi approfondite ed azioni correttive che solo un esperto può eseguire efficacemente".

E' proprio la pratica costante sul campo che caratterizza Formazione Alberghiera e l'applicazione pratica delle competenze acquisite dai corsisti nella vasta gamma di programmi che coprono ogni aspetto dell'industria turistica con percorsi formativi innovativi e completi, dai corsi di revenue management e sales & marketing management all'accoglienza e all'housekeeping management, dalla gestione di una spa fino al comparto food & beverage a far guardare con diffidenza un automatismo che non considera la supervisione umana. "Affidare completamente la gestione dei ricavi all'AI è rischioso proprio perché una macchina non può pensare al posto dell'uomo. È essenziale che ci sia sempre la supervisione e il monitoraggio da parte di una persona esperta e competente in materia. Un buon software di gestione del revenue può certamente aiutare, ma le valutazioni e le operazioni devono essere condotte da un manager che comprenda l'andamento del mercato e possa prendere decisioni informate".

In un contesto in cui la competitività è fondamentale, Formazione Alberghiera supporta le persone verso un continuo miglioramento professionale, rendendo le aziende e le persone autonome grazie alle competenze acquisite. La persona è dunque al centro ed è quindi per Maurizio Galli un grave errore quello di eliminare l'individuo pensando così di evitare l'errore umano. "La soluzione più conveniente è un approccio ibrido. Utilizzare un software di revenue management per beneficiare delle sue capacità analitiche e di automazione, ma sempre con la supervisione di un esperto, è il giusto compromesso. I sistemi di tariffazione automatica possono essere strumenti potenti, ma devono essere interpretati e valutati da professionisti che possano adattare le strategie in base alle circostanze".

Un monito, quello espresso da Maurizio Galli che non rifiuta quindi aprioristicamente l'introduzione della tecnologia e dell'innovazione, ma l'errata idea che un computer o un programma di calcolo possa sostituire anni di professionalità e la sensibilità propria dell'essere umano e della sua esperienza.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



Hotel, l'AI non sostituirà l'uomo nel revenue: ecco perché



16 Luglio 09:36 2024 da Redazione
Stampa questo articolo

Quanto è giusto affidare la gestione del settore hôtellerie a software automatizzati? La risposta arriva da **Maurizio Galli**, fondatore della scuola di alta formazione nell'ambito dell'accoglienza **Formazione Alberghiera**, secondo cui «l'equilibrio tra tecnologia e competenza dell'uomo è la chiave per una gestione efficace dei ricavi nel settore dell'ospitalità: se un software di revenue management può offrire significativi vantaggi in termini di efficienza e analisi dei dati, non può sostituire l'intuizione e l'esperienza umana».

Nel mondo dell'ospitalità, **la gestione dei ricavi** è una componente cruciale per il successo di una struttura alberghiera. Con l'avvento della tecnologia, molti hotel stanno adottando software di **revenue management** per ottimizzare i loro profitti. Tuttavia, **affidare completamente la gestione dei ricavi all'intelligenza artificiale** può essere molto rischioso. Ecco perché un software, per quanto avanzato, non può sostituire l'uomo.

A spiegarlo è proprio Maurizio Galli, che può vantare una competenza confermata da importanti collaborazioni con Enti bilaterali, università, fondi interprofessionali, associazioni di categoria: «I software di revenue management sono costruiti su complessi algoritmi che analizzano dati storici e attuali per fare previsioni e raccomandazioni sui prezzi. Nonostante questi strumenti possano essere estremamente utili, essi non possiedono la capacità di pensare criticamente e **contestualizzare le informazioni** come farebbe un essere umano. Ad esempio, le domande "Il software conosce le mie tipologie di camere e il momento storico che stiamo vivendo?"; "Come intervenire con eventuali azioni correttive quasi sempre necessarie, soprattutto nel primo anno in cui si inizia il processo di revenue management?" rimangono senza una risposta adeguata se poste a una macchina».

Un software di revenue management, dunque, non può comprendere appieno le sfumature di **una strategia di prezzo** che un manager umano considera. «Elementi come gli obiettivi specifici dell'hotel, la reputazione, le tendenze di mercato locali e nazionali, e gli eventi storici in corso sono tutti fattori che un software potrebbe non valutare correttamente – aggiunge Galli – Soprattutto durante il primo anno di attività, quando una struttura inizia a fare revenue management, sono spesso necessarie analisi approfondite e azioni correttive che solo un esperto può eseguire efficacemente. Affidare completamente la gestione dei ricavi all'AI è rischioso proprio perché una macchina non può pensare al posto dell'uomo. È essenziale che ci sia sempre la supervisione e il monitoraggio da parte di una persona esperta e competente in materia. Un buon software di gestione del revenue può certamente aiutare, ma le valutazioni e le operazioni devono essere condotte da un manager che comprenda l'andamento del mercato e possa prendere decisioni informate».

Un monito, quello espresso da Maurizio Galli, che non rifiuta aprioristicamente l'introduzione della tecnologia e dell'innovazione, ma l'errata idea che un computer o un programma di calcolo possa sostituire anni di professionalità e la sensibilità propria dell'**essere umano** e della sua esperienza.

Articolo "taggato" come:

Formazione Alberghiera - Intelligenza artificiale - Maurizio Galli

Categorie

Ospitalità - Tecnologia - Zoom

L'Autore



Redazione

[Guarda altri articoli >](#)





Food - Beverage - Consigli e curiosità - Rubriche - Business News - Regioni - Altro

L'AI non può sostituire l'uomo nell'hotellerie

Maurizio Galli, fondatore della scuola di alta formazione nell'ambito dell'accoglienza è un punto di riferimento a livello nazionale. Formazione Alberghiera lancia l'allarme sull'idea di affidare la gestione del settore a software automatizzati

17/07/2024 - Categoria: Hotellerie



Se un software di revenue management può offrire significativi vantaggi in termini di efficienza e analisi dei dati, ma non può però sostituire l'intuizione e l'esperienza umana. L'equilibrio tra tecnologia e competenza dell'uomo è la chiave per una gestione efficace dei ricavi nel settore dell'ospitalità.

Questo il pensiero espresso con forza da Maurizio Galli, ideatore e fondatore di Formazione Alberghiera, unica scuola di alta formazione che trasforma la formazione in consulenza, vantando oltre 3.000 ore in azienda ogni anno.

Nel mondo dell'ospitalità, la gestione dei ricavi è una componente cruciale per il successo di una struttura alberghiera. Con l'avvento della tecnologia, molti hotel stanno adottando software di revenue management per ottimizzare i loro profitti. Tuttavia, affidare completamente la gestione dei ricavi all'intelligenza artificiale può essere molto rischioso. Ecco perché un software, per quanto avanzato, non può sostituire l'uomo.

A spiegarlo è lo stesso Maurizio Galli che può vantare una competenza confermata da importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi: "I software di revenue management sono costruiti su complessi algoritmi che analizzano dati storici e attuali per fare previsioni e raccomandazioni sui prezzi. Nonostante questi strumenti possano essere estremamente utili, essi non possiedono la capacità di pensare criticamente e contestualizzare le informazioni come farebbe un essere umano. Ad esempio, le domande "Il software conosce le mie tipologie di camere e il momento storico che stiamo vivendo?", "Come intervenire con eventuali azioni correttive quasi sempre necessarie, soprattutto nel primo anno in cui si inizia il processo di revenue management?", rimangono senza una risposta adeguata se poste a una macchina.

Nata a Verona nel 2018, Formazione Alberghiera si caratterizza proprio per il proprio corpo docente composto da professionisti e imprenditori del settore che portano con sé non solo la conoscenza accademica, ma anche l'esperienza pratica del campo. Questa combinazione unica consente ai partecipanti di ottenere una comprensione approfondita delle dinamiche aziendali e di acquisire competenze che vanno al di là dei confini teorici.

E' chiaro che proprio l'esperienza porta Maurizio Galli a mettere in guardia sui limiti dell'AI nel settore dell'hotellerie: "Un software di revenue management non può comprendere appieno le sfumature di una strategia di prezzo che un manager umano considera. Elementi come gli obiettivi specifici dell'hotel, la reputazione, le tendenze di mercato locali e nazionali, e gli eventi storici in corso sono tutti fattori che un software potrebbe non valutare correttamente. Soprattutto durante il primo anno di attività, quando una struttura inizia a fare revenue management, sono spesso necessarie analisi approfondite ed azioni correttive che solo un esperto può eseguire efficacemente".

In un contesto in cui la competitività è fondamentale, Formazione Alberghiera supporta le persone verso un continuo miglioramento professionale, rendendo le aziende e le persone autonome grazie alle competenze acquisite. La persona è dunque al centro ed è quindi per Maurizio Galli un grave errore quello di eliminare l'individuo pensando così di evitare l'errore umano. "La soluzione più conveniente è un approccio ibrido. Utilizzare un software di revenue management per beneficiare delle sue capacità analitiche e di automazione, ma sempre con la supervisione di un esperto, è il giusto compromesso. I sistemi di tariffazione automatica possono essere strumenti potenti, ma devono essere interpretati e valutati da professionisti che possano adattare le strategie in base alle circostanze".

Un monito, quello espresso da Maurizio Galli che non rifiuta quindi aprioristicamente l'introduzione della tecnologia e dell'innovazione, ma l'errata idea che un computer o un programma di calcolo possa sostituire anni di professionalità e la sensibilità propria dell'essere umano e della sua esperienza.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la visione di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

<https://www.formazionealberghiera.it>

Informazioni sulla pubblicazione

Testo inviato da: **Matteo Barboni**



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

**ARTICLE
MARKETING**

Luglio 2024



Comunicati stampa

Ogni giorno tutte le informazioni aggiornate dal Web. Richiedi gratuitamente la pubblicazione del tuo comunicato.



Ti trovi su: [Home](#) » [Weblog](#) » [Corsi](#), [Turismo](#), [Varie](#) » [Blog article](#): [L'AI non può sostituire l'uomo nell'hotellerie](#) | [Comunicati stampa](#)

L'AI non può sostituire l'uomo nell'hotellerie

16 Luglio 2024 da [Borderline Agency](#)

Maurizio Galli, fondatore della scuola di alta formazione nell'ambito dell'accoglienza è un punto di riferimento a livello nazionale. Formazione Alberghiera lancia l'allarme sull'idea di affidare la gestione del settore a software automatizzati.

Se un software di revenue management può offrire significativi vantaggi in termini di efficienza e analisi dei dati, **ma non può però sostituire l'intuizione e l'esperienza umana. L'equilibrio tra tecnologia e competenza dell'uomo è la chiave** per una gestione efficace dei ricavi nel settore dell'ospitalità.

Questo il pensiero espresso con forza da **Maurizio Galli, ideatore e fondatore di Formazione Alberghiera, unica scuola di alta formazione che trasforma la formazione in consulenza**, vantando oltre 3.000 ore in azienda ogni anno.

Nel mondo dell'ospitalità, la gestione dei ricavi è una componente cruciale per il successo di una struttura alberghiera. Con l'avvento della tecnologia, **molti hotel stanno adottando software di revenue management per ottimizzare i loro profitti. Tuttavia, affidare completamente la gestione dei ricavi all'intelligenza artificiale può essere molto rischioso.** Ecco perché un software, per quanto avanzato, non può sostituire l'uomo.

A spiegarlo è lo stesso Maurizio Galli che può vantare una competenza confermata da importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi: **"I software di revenue management sono costruiti su complessi algoritmi che analizzano dati storici e attuali per fare previsioni e raccomandazioni sui prezzi. Nonostante questi strumenti possano essere estremamente utili, essi non possiedono la capacità di pensare criticamente e contestualizzare le informazioni come farebbe un essere umano.** Ad esempio, le domande "Il software conosce le mie tipologie di camere e il momento storico che stiamo vivendo?" "Come intervenire con eventuali azioni correttive quasi sempre necessarie, soprattutto nel primo anno in cui si inizia il processo di revenue management?", rimangono senza una risposta adeguata se poste a una macchina.

Nata a Verona nel 2018, **Formazione Alberghiera** si caratterizza proprio per il proprio **corpo docente** composto da **professionisti e imprenditori del settore** che portano con sé non solo la **conoscenza accademica**, ma anche l'**esperienza pratica del campo**. Questa combinazione unica **consente ai partecipanti di ottenere una comprensione approfondita delle dinamiche aziendali e di acquisire competenze che vanno al di là dei confini teorici.**

E' chiaro che proprio l'esperienza porta Maurizio Galli a **mettere in guardia sui limiti dell'AI nel settore dell'hotellerie**: **"Un software di revenue management non può comprendere appieno le sfumature di una strategia di prezzo che un manager umano considera.** Elementi come gli obiettivi specifici dell'hotel, la reputazione, le tendenze di mercato locali e nazionali, e gli eventi storici in corso sono tutti fattori che un software potrebbe non valutare correttamente. Soprattutto durante il primo anno di attività, quando una struttura inizia a fare revenue management, sono spesso necessarie analisi approfondite ed azioni correttive che solo un esperto può eseguire efficacemente".

E' proprio la **pratica costante sul campo** che caratterizza **Formazione Alberghiera** e l'applicazione pratica delle competenze acquisite dai corsisti nella **vasta gamma di programmi che coprono ogni aspetto dell'industria turistica con percorsi formativi innovativi e completi**, dai corsi di revenue management e sales & marketing management all'accoglienza e all'housekeeping management, dalla gestione di una spa fino al comparto food & beverage a **far guardare con diffidenza un automatismo che non considera la supervisione umana.** "Affidare completamente la gestione dei ricavi all'AI è rischioso proprio perché **una macchina non può pensare al posto dell'uomo.** È essenziale che ci sia sempre la supervisione e il monitoraggio da parte di una persona esperta e competente in materia. Un buon software di gestione del revenue può certamente aiutare, ma le valutazioni e le operazioni devono essere condotte da un manager che comprenda l'andamento del mercato e possa prendere decisioni informate".

In un contesto in cui la competitività è fondamentale, **Formazione Alberghiera supporta** le persone verso un continuo miglioramento professionale, **rendendo le aziende e le persone autonome grazie alle competenze acquisite. La persona è dunque al centro ed è quindi per Maurizio Galli un grave errore quello di eliminare l'individuo pensando così di evitare l'errore umano.** "La soluzione più conveniente è un approccio ibrido. Utilizzare un software di revenue management per beneficiare delle sue capacità analitiche e di automazione, ma sempre con la supervisione di un esperto, **è il giusto compromesso.** I sistemi di tariffazione automatica possono essere strumenti potenti, ma devono essere interpretati e valutati da professionisti che possano adattare le strategie in base alle circostanze".

Un monito, quello espresso da Maurizio Galli che non rifiuta quindi aprioristicamente l'introduzione della tecnologia e dell'innovazione, ma l'errata idea che un computer o un programma di calcolo possa sostituire anni di professionalità e la sensibilità propria dell'essere umano e della sua esperienza.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

L'AI non può sostituire l'uomo nell'hotellerie

16 Luglio 2024 di BorderlineAgency

Maurizio Galli, fondatore della scuola di alta formazione nell'ambito dell'accoglienza è un punto di riferimento a livello nazionale. Formazione Alberghiera lancia l'allarme sull'idea di affidare la gestione del settore a software automatizzati

Se un software di revenue management può offrire significativi vantaggi in termini di efficienza e analisi dei dati, **ma non può però sostituire l'intuizione e l'esperienza umana.**
L'equilibrio tra

tecnologia e competenza dell'uomo è la chiave per una gestione efficace dei ricavi nel settore dell'ospitalità.

Questo il pensiero espresso con forza da **Maurizio Galli, ideatore e fondatore di Formazione Alberghiera, unica scuola di alta formazione che trasforma la formazione in consulenza**, vantando oltre 3.000 ore in azienda ogni anno.

Nel mondo dell'ospitalità, la gestione dei ricavi è una componente cruciale per il successo di una struttura alberghiera. Con l'avvento della tecnologia, **molti hotel stanno adottando software di revenue management per ottimizzare i loro profitti. Tuttavia, affidare completamente la gestione dei ricavi all'intelligenza artificiale può essere molto rischioso.** Ecco perché un software, per quanto avanzato, non può sostituire l'uomo.

A spiegarlo è lo stesso Maurizio Galli che può vantare una competenza confermata da importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi: **"I software di revenue management sono costruiti su complessi algoritmi che analizzano dati storici e attuali per fare previsioni e raccomandazioni sui prezzi. Nonostante questi strumenti possano essere estremamente utili, essi non possiedono la capacità di pensare criticamente e contestualizzare le informazioni come farebbe un essere umano. Ad esempio, le domande "Il software conosce le mie tipologie di camere e il momento storico che stiamo vivendo?" "Come intervenire con eventuali azioni correttive quasi sempre necessarie, soprattutto nel primo anno in cui si inizia il processo di revenue management?", rimangono senza una risposta adeguata se poste a una macchina.**

Nata a Verona nel 2018, **Formazione Alberghiera** si caratterizza proprio per il **proprio corpo docente** composto da **professionisti e imprenditori del settore** che portano con sé non solo la **conoscenza accademica**, ma anche **l'esperienza pratica del campo**. Questa combinazione unica **consente ai partecipanti di ottenere una comprensione approfondita delle dinamiche aziendali e di acquisire competenze che vanno al di là dei confini teorici.**

E' chiaro che proprio l'esperienza porta Maurizio Galli a **mettere in guardia sui limiti dell'AI nel settore dell'hotellerie: "Un software di revenue management non può comprendere appieno le sfumature di una strategia di prezzo che un manager umano considera. Elementi come gli obiettivi specifici dell'hotel, la reputazione, le tendenze di mercato locali e nazionali, e gli eventi storici in corso sono tutti fattori che un software potrebbe non valutare correttamente. Soprattutto durante il primo anno di attività, quando una struttura inizia a fare revenue management, sono spesso necessarie analisi approfondite ed azioni correttive che solo un esperto può eseguire efficacemente".**

E' proprio **la pratica costante sul campo** che caratterizza **Formazione Alberghiera** e l'applicazione pratica delle competenze acquisite dai corsisti nella **vasta gamma di programmi che coprono ogni aspetto dell'industria turistica con percorsi formativi innovativi e completi**, dai corsi di revenue management e sales & marketing management all'accoglienza e all'housekeeping management, dalla gestione di una spa fino al comparto food & beverage **a far guardare con diffidenza un automatismo che non considera la supervisione umana.** **"Affidare completamente la gestione dei ricavi all'AI è rischioso proprio perché una macchina non può pensare al posto dell'uomo. È essenziale che ci sia sempre la supervisione e il monitoraggio da parte di una persona esperta e competente in materia. Un buon software di gestione del revenue può certamente aiutare, ma le valutazioni e le operazioni devono essere condotte da un manager che comprenda l'andamento del mercato e possa prendere decisioni informate".**

In un contesto in cui la competitività è fondamentale, **Formazione Alberghiera supporta** le persone verso un continuo miglioramento professionale, **rendendo le aziende e le persone autonome grazie alle competenze acquisite. La persona è dunque al centro ed è quindi per Maurizio Galli un grave errore quello di eliminare l'individuo pensando così di evitare l'errore umano. "La soluzione più conveniente è un approccio ibrido.** Utilizzare un software di revenue management per beneficiare delle sue capacità analitiche e di automazione, ma sempre con la supervisione di un esperto, **è il giusto compromesso.** I sistemi di tariffazione automatica possono essere strumenti potenti, ma devono essere interpretati e valutati da professionisti che possano adattare le strategie in base alle circostanze".

Un monito, quello espresso da Maurizio Galli che non rifiuta quindi aprioristicamente l'introduzione della tecnologia e dell'innovazione, ma l'errata idea che un computer o un programma di calcolo possa sostituire anni di professionalità e la sensibilità propria dell'essere umano e della sua esperienza.



www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

L'AI non può sostituire l'uomo nell'hotellerie

Publicata da: **Borderline**



Se un software di revenue management può offrire significativi vantaggi in termini di efficienza e analisi dei dati, ma non può però sostituire l'intuizione e l'esperienza umana. L'equilibrio tra tecnologia e competenza dell'uomo è la chiave per una gestione efficace dei ricavi nel settore dell'ospitalità.

Questo il pensiero espresso con forza da **Maurizio Galli, ideatore e fondatore di Formazione Alberghiera, unica scuola di alta formazione**

che trasforma la formazione in consulenza, vantando oltre 3.000 ore in azienda ogni anno.

Nel mondo dell'ospitalità, la gestione dei ricavi è una componente cruciale per il successo di una struttura alberghiera. Con l'avvento della tecnologia, **molti hotel stanno adottando software di revenue management per ottimizzare i loro profitti. Tuttavia, affidare completamente la gestione dei ricavi all'intelligenza artificiale può essere molto rischioso.** Ecco perché un software, per quanto avanzato, non può sostituire l'uomo.

A spiegarlo è lo stesso Maurizio Galli che può vantare una competenza confermata da importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi: *"I software di revenue management sono costruiti su complessi algoritmi che analizzano dati storici e attuali per fare previsioni e raccomandazioni sui prezzi. Nonostante questi strumenti possano essere estremamente utili, essi non possiedono la capacità di pensare criticamente e contestualizzare le informazioni come farebbe un essere umano. Ad esempio, le domande "il software conosce le mie tipologie di camere e il momento storico che stiamo vivendo?" "Come intervenire con eventuali azioni correttive quasi sempre necessarie, soprattutto nel primo anno in cui si inizia il processo di revenue management?", rimangono senza una risposta adeguata se poste a una macchina.*

Nata a Verona nel 2018, **Formazione Alberghiera si caratterizza proprio per il proprio corpo docente composto da professionisti e imprenditori del settore che portano con sé non solo la conoscenza accademica, ma anche l'esperienza pratica del campo. Questa combinazione unica consente ai partecipanti di ottenere una comprensione approfondita delle dinamiche aziendali e di acquisire competenze che vanno al di là dei confini teorici.**

È chiaro che proprio l'esperienza porta Maurizio Galli a **mettere in guardia sui limiti dell'AI nel settore dell'hotellerie:** *"Un software di revenue management non può comprendere appieno le sfumature di una strategia di prezzo che un manager umano considera. Elementi come gli obiettivi specifici dell'hotel, la reputazione, le tendenze di mercato locali e nazionali, e gli eventi storici in corso sono tutti fattori che un software potrebbe non valutare correttamente. Soprattutto durante il primo anno di attività, quando una struttura inizia a fare revenue management, sono spesso necessarie analisi approfondite ed azioni correttive che solo un esperto può eseguire efficacemente".*

È proprio **la pratica costante sul campo che caratterizza Formazione Alberghiera** e l'applicazione pratica delle competenze acquisite dai corsisti nella **vasta gamma di programmi che coprono ogni aspetto dell'industria turistica con percorsi formativi innovativi e completi**, dai corsi di revenue management e sales & marketing management all'accoglienza e all'housekeeping management, dalla gestione di una spa fino al comparto food & beverage **a far guardare con diffidenza un automatismo che non considera la supervisione umana.** *"Affidare completamente la gestione dei ricavi all'AI è rischioso proprio perché una macchina non può pensare al posto dell'uomo. È essenziale che ci sia sempre la supervisione e il monitoraggio da parte di una persona esperta e competente in materia. Un buon software di gestione del revenue può certamente aiutare, ma le valutazioni e le operazioni devono essere condotte da un manager che comprenda l'andamento del mercato e possa prendere decisioni informate".*

In un contesto in cui la competitività è fondamentale, **Formazione Alberghiera supporta le persone verso un continuo miglioramento professionale, rendendo le aziende e le persone autonome grazie alle competenze acquisite. La persona è dunque al centro ed è quindi per Maurizio Galli un grave errore quello di eliminare l'individuo pensando così di evitare l'errore umano. "La soluzione più conveniente è un approccio ibrido.** Utilizzare un software di revenue management per beneficiare delle sue capacità analitiche e di automazione, ma sempre con la supervisione di un esperto, **è il giusto compromesso.** I sistemi di tariffazione automatica possono essere strumenti potenti, ma devono essere interpretati e valutati da professionisti che possano adattare le strategie in base alle circostanze".

Un monito, quello espresso da Maurizio Galli che non rifiuta quindi aprioristicamente l'introduzione della tecnologia e dell'innovazione, ma **ferrata idea che un computer o un programma di calcolo possa sostituire anni di professionalità e la sensibilità propria dell'essere umano e della sua esperienza.**

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è#768; una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università#768;, Fondi interprofessionali, Associazioni#8232;di categoria e Federalberghi, **Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore.** Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



L'AI non può sostituire l'uomo nell'hotellerie

Maurizio Galli, fondatore della scuola di alta formazione nell'ambito dell'accoglienza è un punto di riferimento a livello nazionale. Formazione Alberghiera lancia l'allarme sull'idea di affidare la gestione del settore a software automatizzati

bologna, 17/07/2024 (informazione.it - comunicati stampa - varie)

Se un software di revenue management può offrire significativi vantaggi in termini di efficienza e analisi dei dati, ma non può però sostituire l'intuizione e l'esperienza umana. L'equilibrio tra tecnologia e competenza dell'uomo è la chiave per una gestione efficace dei ricavi nel settore dell'ospitalità.

Questo il pensiero espresso con forza da Maurizio Galli, ideatore e fondatore di Formazione Alberghiera, unica scuola di alta formazione che trasforma la formazione in consulenza, vantando oltre 3.000 ore in azienda ogni anno.

Nel mondo dell'ospitalità, la gestione dei ricavi è una componente cruciale per il successo di una struttura alberghiera. Con l'avvento della tecnologia, molti hotel stanno adottando software di revenue management per ottimizzare i loro profitti. Tuttavia, affidare completamente la gestione dei ricavi all'intelligenza artificiale può essere molto rischioso. Ecco perché un software, per quanto avanzato, non può sostituire l'uomo.

A spiegarlo è lo stesso Maurizio Galli che può vantare una competenza confermata da importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi: *"I software di revenue management sono costruiti su complessi algoritmi che analizzano dati storici e attuali per fare previsioni e raccomandazioni sui prezzi. Nonostante questi strumenti possano essere estremamente utili, essi non possiedono la capacità di pensare criticamente e contestualizzare le informazioni come farebbe un essere umano. Ad esempio, le domande "Il software conosce le mie tipologie di camere e il momento storico che stiamo vivendo?" "Come intervenire con eventuali azioni correttive quasi sempre necessarie, soprattutto nel primo anno in cui si inizia il processo di revenue management?", rimangono senza una risposta adeguata se poste a una macchina.*

Nata a Verona nel 2018, Formazione Alberghiera si caratterizza proprio per il proprio corpo docente composto da professionisti e imprenditori del settore che portano con sé non solo la conoscenza accademica, ma anche l'esperienza pratica del campo. Questa combinazione unica consente ai partecipanti di ottenere una comprensione approfondita delle dinamiche aziendali e di acquisire competenze che vanno al di là dei confini teorici.



E' chiaro che proprio l'esperienza porta Maurizio Galli a mettere in guardia sui limiti dell'AI nel settore dell'hotellerie: *"Un software di revenue management non può comprendere appieno le sfumature di una strategia di prezzo che un manager umano considera. Elementi come gli obiettivi specifici dell'hotel, la reputazione, le tendenze di mercato locali e nazionali, e gli eventi storici in corso sono tutti fattori che un software potrebbe non valutare correttamente. Soprattutto durante il primo anno di attività, quando una struttura inizia a fare revenue management, sono spesso necessarie analisi approfondite ed azioni correttive che solo un esperto può eseguire efficacemente".*

E' proprio la pratica costante sul campo che caratterizza Formazione Alberghiera e l'applicazione pratica delle competenze acquisite dai corsisti nella vasta gamma di programmi che coprono ogni aspetto dell'industria turistica con percorsi formativi innovativi e completi, dai corsi di revenue management e sales & marketing management all'accoglienza e all'housekeeping management, dalla gestione di una spa fino al comparto food & beverage a far guardare con diffidenza un automatismo che non considera la supervisione umana. *"Affidare completamente la gestione dei ricavi all'AI è rischioso proprio perché una macchina non può pensare al posto dell'uomo. È essenziale che ci sia sempre la supervisione e il monitoraggio da parte di una persona esperta e competente in materia. Un buon software di gestione del revenue può certamente aiutare, ma le valutazioni e le operazioni devono essere condotte da un manager che comprenda l'andamento del mercato e possa prendere decisioni informate".*

In un contesto in cui la competitività è fondamentale, Formazione Alberghiera supporta le persone verso un continuo miglioramento professionale, rendendo le aziende e le persone autonome grazie alle competenze acquisite. La persona è dunque al centro ed è quindi per Maurizio Galli un grave errore quello di eliminare l'individuo pensando così di evitare l'errore umano. *"La soluzione più conveniente è un approccio ibrido. Utilizzare un software di revenue management per beneficiare delle sue capacità analitiche e di automazione, ma sempre con la supervisione di un esperto, è il giusto compromesso. I sistemi di tariffazione automatica possono essere strumenti potenti, ma devono essere interpretati e valutati da professionisti che possano adattare le strategie in base alle circostanze".*

Un monito, quello espresso da Maurizio Galli che non rifiuta quindi aprioristicamente l'introduzione della tecnologia e dell'innovazione, ma l'errata idea che un computer o un programma di calcolo possa sostituire anni di professionalità e la sensibilità propria dell'essere umano e della sua esperienza.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

Per maggiori informazioni

Sito Web

<https://www.formazionealberghiera.it>

Ufficio Stampa

Matteo Barboni

Borderline Srl (Leggi tutti i comunicati)

via Parisio 16

40137 bologna

borderline@borderlineagency.com



JOY Free Press

Diamo voce ai tuoi pensieri con comunicati di pubblica utilità

Comunicati generici > L'AI non può sostituire l'uomo nell'hotellerie

L'AI non può sostituire l'uomo nell'hotellerie

16 Lug 2024 | Comunicati generici · Formazione e Lavoro · Viaggi e Turismo

Maurizio Galli, fondatore della scuola di alta formazione nell'ambito dell'accoglienza è un punto di riferimento a livello nazionale. Formazione Alberghiera lancia l'allarme sull'idea di affidare la gestione del settore a software automatizzati.

Se un software di revenue management può offrire significativi vantaggi in termini di efficienza e analisi dei dati, ma non può però sostituire l'intuizione e l'esperienza umana. L'equilibrio tra tecnologia e competenza dell'uomo è la chiave per una gestione efficace dei ricavi nel settore dell'ospitalità.

Questo il pensiero espresso con forza da Maurizio Galli, ideatore e fondatore di Formazione Alberghiera, unica scuola di alta formazione che trasforma la formazione in consulenza, vantando oltre 3.000 ore in azienda ogni anno.

Nel mondo dell'ospitalità, la gestione dei ricavi è una componente cruciale per il successo di una struttura alberghiera. Con l'avvento della tecnologia, molti hotel stanno adottando software di revenue management per ottimizzare i loro profitti. Tuttavia, affidare completamente la gestione dei ricavi all'intelligenza artificiale può essere molto rischioso. Ecco perché un software, per quanto avanzato, non può sostituire l'uomo.

A spiegarlo è lo stesso Maurizio Galli che può vantare una competenza confermata da importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi: **"I software di revenue management sono costruiti su complessi algoritmi che analizzano dati storici e attuali per fare previsioni e raccomandazioni sui prezzi. Nonostante questi strumenti possano essere estremamente utili, essi non possiedono la capacità di pensare criticamente e contestualizzare le informazioni come farebbe un essere umano. Ad esempio, le domande "Il software conosce le mie tipologie di camere e il momento storico che stiamo vivendo?" "Come intervenire con eventuali azioni correttive quasi sempre necessarie, soprattutto nel primo anno in cui si inizia il processo di revenue management?", rimangono senza una risposta adeguata se poste a una macchina.**

Nata a Verona nel 2018, Formazione Alberghiera si caratterizza proprio per il proprio corpo docente composto da professionisti e imprenditori del settore che portano con sé non solo la conoscenza accademica, ma anche l'esperienza pratica del campo. Questa combinazione unica consente ai partecipanti di ottenere una comprensione approfondita delle dinamiche aziendali e di acquisire competenze che vanno al di là dei confini teorici.

E' chiaro che proprio l'esperienza porta Maurizio Galli a mettere in guardia sui limiti dell'AI nel settore dell'hotellerie: **"Un software di revenue management non può comprendere appieno le sfumature di una strategia di prezzo che un manager umano considera. Elementi come gli obiettivi specifici dell'hotel, la reputazione, le tendenze di mercato locali e nazionali, e gli eventi storici in corso sono tutti fattori che un software potrebbe non valutare correttamente. Soprattutto durante il primo anno di attività, quando una struttura inizia a fare revenue management, sono spesso necessarie analisi approfondite ed azioni correttive che solo un esperto può eseguire efficacemente".**

E' proprio la pratica costante sul campo che caratterizza Formazione Alberghiera e l'applicazione pratica delle competenze acquisite dai corsisti nella vasta gamma di programmi che coprono ogni aspetto dell'industria turistica con percorsi formativi innovativi e completi, dai corsi di revenue management e sales & marketing management all'accoglienza e all'housekeeping management, dalla gestione di una spa fino al comparto food & beverage a far guardare con diffidenza un automatismo che non considera la supervisione umana. **"Affidare completamente la gestione dei ricavi all'AI è rischioso proprio perché una macchina non può pensare al posto dell'uomo. È essenziale che ci sia sempre la supervisione e il monitoraggio da parte di una persona esperta e competente in materia. Un buon software di gestione del revenue può certamente aiutare, ma le valutazioni e le operazioni devono essere condotte da un manager che comprenda l'andamento del mercato e possa prendere decisioni informate".**

In un contesto in cui la competitività è fondamentale, **Formazione Alberghiera** supporta le persone verso un continuo miglioramento professionale, rendendo le aziende e le persone autonome grazie alle competenze acquisite. La persona è dunque al centro ed è quindi per Maurizio Galli un grave errore quello di eliminare l'individuo pensando così di evitare l'errore umano. **"La soluzione più conveniente è un approccio ibrido. Utilizzare un software di revenue management per beneficiare delle sue capacità analitiche e di automazione, ma sempre con la supervisione di un esperto, è il giusto compromesso.** I sistemi di tariffazione automatica possono essere strumenti potenti, ma devono essere interpretati e valutati da professionisti che possano adattare le strategie in base alle circostanze".

Un monito, quello espresso da Maurizio Galli che non rifiuta quindi aprioristicamente l'introduzione della tecnologia e dell'innovazione, ma l'errata idea che un computer o un programma di calcolo possa sostituire anni di professionalità e la sensibilità propria dell'essere umano e della sua esperienza.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è? una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

**USCITE EDITORIALI
CARTA STAMPATA**

Agosto 2024



TECNOLOGIA



L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE NON PUÒ SOSTITUIRE L'UOMO NELL'HOTELLERIE

L'AI PUÒ ESSERE UN POTENTE ALLEATO NEL SETTORE ALBERGHIERO, MA NON POTRÀ MAI ELIMINARE L'INSOSTITUIBILE VALORE AGGIUNTO DELL'ESPERIENZA E DELL'INTUITO UMANO

Redazione HBM

Fonte Info:
EVOLUZIONE
HOTEL®
FORMAZIONE
ALBERGHIERA

Sebbene i software di revenue management possano offrire significativi vantaggi in termini di efficienza e analisi dei dati, essi non possono sostituire l'intuizione e l'esperienza umana. L'equilibrio tra tecnologia e competenza umana è la chiave per una gestione efficace dei ricavi nel settore dell'ospitalità.

L'esperto Maurizio Galli, fondatore della rinomata scuola di alta formazione Formazione Alberghiera, con una competenza maturata attraverso collaborazioni

con Enti bilaterali, Università, Fondi inter-professionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, sottolinea i limiti dell'AI nel contesto alberghiero. "I software di revenue management sono costruiti su complessi algoritmi che analizzano dati storici e attuali per fare previsioni e raccomandazioni sui prezzi. Tuttavia, essi non possiedono la capacità di pensare criticamente e contestualizzare le informazioni come farebbe un essere umano. Domande cruciali come 'Il software conosce le mie tipologie di camere e il momento storico che stiamo vivendo?' o 'Come intervenire con azioni correttive necessarie, soprattutto nel primo anno di revenue management?' rimangono senza risposta adeguata se poste a una macchina".

Un software di revenue management infatti, non può comprendere appieno le sfumature di una strategia di prezzo come farebbe un manager umano. Elementi come gli obiettivi specifici dell'hotel, la reputazione, le tendenze di mercato locali e nazionali, e gli eventi storici in corso sono fattori che un software potrebbe non valutare correttamente. Soprattutto durante il primo anno di attività, quando una struttura inizia a implementare il revenue management, sono spesso necessarie analisi

approfondite e azioni correttive che solo un esperto può eseguire efficacemente.

Secondo il fondatore di Formazione Alberghiera, la soluzione più conveniente è un approccio ibrido. Utilizzare un software di revenue management per beneficiare delle sue capacità analitiche e di automazione, ma sempre con la supervisione di un esperto, rappresenta il giusto compromesso. "Affidare completamente la gestione dei ricavi all'AI è rischioso proprio perché una macchina non può pensare al posto dell'uomo. È essenziale che ci sia sempre la supervisione e il monitoraggio da parte di una persona esperta e competente in materia".

Formazione Alberghiera supporta un continuo miglioramento professionale, rendendo le aziende e le persone autonome grazie alle competenze acquisite. Proprio per questo per Maurizio Galli è un grave errore eliminare l'individuo nel tentativo di evitare l'errore umano.

Scopri come Formazione Alberghiera può aiutarti a migliorare le tue performance economiche: <https://www.formazionealberghiera.it/ita/catalogo-corsi.php?pid=10&cid=2>

Evoluzione Hotel®
Formazione
Alberghiera
+393491438060
www.evoluzionehotel.it
www.formazionealberghiera.it



RASSEGNA STAMPA

Quarto trimestre 2024



31 dicembre 2024



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

Formazione Alberghiera

T - +39 045-5118509

@ - info@formazionealberghiera.it

www.formazionealberghiera.it



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

**COMUNICATI STAMPA
REALIZZATI**

4° trimestre 2024



**FORMAZIONE
ALBERGHIERA**
COMUNICATO STAMPA

LA NOTIZIA IN BREVE

Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera, presenta Lake Garda Hospitality Summit, il 24 ottobre a Dogana Veneta - Lazise (VR), presso Piazzetta Partenio 13, per la prima volta dedicato, oltre che all'hotellerie, anche al mondo della ristorazione. La conferenza sarà un'importante occasione per discutere di temi strategici per il futuro del turismo locale e per rafforzare il dialogo tra gli attori economici e istituzionali del territorio.

**IL FUTURO DEL TURISMO E DELL'OSPITALITÀ:
FORMAZIONE, SOSTENIBILITÀ
E TERRITORIO AL CENTRO**

Verona, 15 ottobre 2024 - Martedì 15 ottobre alle ore 11.00 presso la Sala Consiglio della Camera di Commercio di Verona, si terrà una conferenza incentrata sulle sfide e le opportunità del settore turistico e alberghiero, con particolare attenzione al ruolo cruciale della formazione, della sostenibilità e del legame con il territorio. La conferenza sarà un'importante occasione per discutere di temi strategici per il futuro del turismo locale per rafforzare il dialogo tra gli attori economici e istituzionali del territorio.

Per l'occasione verrà presentato in anteprima alla stampa il programma di Lake Garda Hospitality Summit, il 24 ottobre a Dogana Veneta - Lazise (VR), presso Piazzetta Partenio 13, per la prima volta dedicato, oltre che all'hotellerie, anche al mondo della ristorazione.

Interverranno alcune figure di spicco del panorama economico e turistico locale. Tra questi:



Maurizio Galli

- **Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera**, affronterà il tema dell'Intelligenza Artificiale (AI) nel mondo del lavoro nelle aziende ricettive, sostenendo che, nonostante i progressi tecnologici, l'AI non potrà mai sostituire del tutto il contributo umano, specie in un settore dove la relazione e il servizio al cliente sono fondamentali.

- **Daniele Maroldi, presidente della BCC Valpolicella Benaco Banca**, parlerà dell'approccio del Credito Cooperativo, che si distingue per l'attenzione al territorio e alla comunità. In particolare, Maroldi metterà in evidenza il ruolo chiave che il turismo svolge per la banca, con

uno sguardo rivolto alle aree di Valpolicella e Lago di Garda Benaco, zone di grande interesse turistico.

- **Giacomo Ballerini, co-fondatore e responsabile di Educazione Turismo**, illustrerà l'importanza della formazione professionale per le destinazioni turistiche e per i vari comuni del territorio. La sua riflessione si concentrerà su come un'adeguata preparazione possa contribuire a elevare la qualità dell'offerta turistica locale.

- **Mattia Boschelli, direttore di Federalberghi Garda Veneto**, interverrà sul tema della sostenibilità nelle aziende ricettive. In un contesto sempre più orientato a pratiche green e rispettose dell'ambiente, Boschelli analizzerà le azioni concrete che le imprese del settore possono adottare per garantire un futuro sostenibile al turismo.

Saranno presenti anche **Tosi Paolo, della Giunta della Camera di Commercio di Verona**, e **Baldo Nicola, vice presidente di Confcommercio Verona**.



Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la visione di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

www.formazionealberghiera.it





**F FORMAZIONE
 ALBERGHIERA**
COMUNICATO STAMPA

LA NOTIZIA IN BREVE

Il 24 ottobre, la Dogana Veneta di Lazise ospita la quarta edizione del Lake Garda Hospitality Summit, organizzato da Maurizio Galli e Formazione Alberghiera. Questo evento esclusivo, rivolto a imprenditori e manager del settore ospitalità e ristorazione, sarà suddiviso in due sessioni: la gestione alberghiera e il food & beverage. Gli interventi di esperti affronteranno temi come innovazioni tecnologiche, sostenibilità e nuovi trend di mercato. L'obiettivo è fornire strumenti per affrontare le sfide del futuro e aggiornarsi su tecnologie come l'intelligenza artificiale.

**LAKE GARDA HOSPITALITY SUMMIT:
 IL FUTURO E IL CAMBIAMENTO DEL SETTORE**

Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera presenta la 4ª edizione dell'evento di riferimento nell'ambito dell'accoglienza, per la prima volta dedicato anche al mondo della ristorazione, a Lazise, il 24 ottobre.

Il prossimo 24 ottobre, la splendida cornice della Dogana Veneta a Lazise (VR), sulle rive del Lago di Garda, ospita la quarta edizione del Lake Garda Hospitality Summit, un evento esclusivo organizzato da Maurizio Galli e Formazione Alberghiera, in collaborazione con BCC Valpolicella Benaco Banca. Un appuntamento per imprenditori e manager del settore dell'ospitalità e della ristorazione che affronterà le sfide e le opportunità di un settore in continua evoluzione.

L'ideatore e fondatore dell'unica scuola di alta formazione che trasforma la formazione in consulenza, con all'attivo oltre 3.000 ore in azienda ogni anno per la prima volta vede come focus del meeting non solo l'ospitalità, ma anche il mondo della ristorazione. La giornata è infatti suddivisa in due momenti distinti, ciascuno dedicato a un ambito cruciale del mondo dell'ospitalità: la gestione alberghiera e il settore food & beverage. Preziosi interventi da parte di esperti del settore offriranno ai partecipanti non solo formazione di alto livello, ma anche la possibilità di confrontarsi su innovazioni tecnologiche, sostenibilità e nuove tendenze di mercato.

L'obiettivo del Lake Garda Hospitality Summit è quello di fornire strumenti e conoscenze per affrontare le sfide del futuro in un settore in costante trasformazione. Un'opportunità per i partecipanti di aggiornarsi su tecnologie come l'intelligenza artificiale, la sostenibilità e i nuovi trend di mercato, confrontandosi anche attraverso momenti di networking, con esperti del settore nel corso di una giornata intensa e ricca di contenuti, pensata per chi desidera rimanere competitivo in un mondo sempre più dinamico e innovativo.

L'evento porta al pubblico il know-how di Formazione Alberghiera, nata a Verona nel 2018, caratterizzata da un corpo docente composto da professionisti e imprenditori del settore che portano con sé non solo la conoscenza accademica, ma anche l'esperienza pratica del campo. Una combinazione unica che consente ai partecipanti di ottenere una comprensione approfondita delle dinamiche aziendali e di acquisire competenze che vanno al di là dei confini teorici, spaziando dal revenue management e sales & marketing management all'accoglienza e all'housekeeping management, dalla gestione di una spa fino al comparto food & beverage.



**F FORMAZIONE
 ALBERGHIERA**
COMUNICATO STAMPA

attina, è incentrato sulle tematiche di gestione alberghiera e prevede la partecipazione di o che esploreranno il futuro dell'ospitalità:

ò sostituire l'uomo nell'hotellerie"
 i aprirà la sessione con un intervento che esplorerà i limiti e le opportunità dell'intelligenza l settore dell'ospitalità, evidenziando l'importanza del fattore umano.

one dell'Intelligenza Artificiale nel Credit Scoring"
 irini analizzerà l'utilizzo dell'AI nella valutazione del rischio di credito, una tematica chiave ne finanziaria delle strutture alberghiere.

e della sostenibilità nelle strutture ricettive e le nuove norme europee"
 razionamento si concentrerà sulle nuove normative europee e su come le strutture possono adattarsi per essere più sostenibili e competitive.

11:30 "Cercare e gestire il personale: gli strumenti, le tecniche, i consigli"
 Oscar Galeazzi offrirà preziose indicazioni su come trovare e gestire il personale, uno degli aspetti più critici nella gestione alberghiera.

12:00 Tavola Rotonda: Il futuro e il cambiamento del settore
 Un'occasione di confronto tra esperti per discutere le prospettive del settore alberghiero.

Il pomeriggio è dedicato al settore food & beverage, con uno sguardo alle nuove tendenze e alle sfide future:

14:30 "Dalla cucina all'impresa: gli attori della ristorazione"
 Eleonora Concini e Federico Selis apriranno la sessione con un'analisi delle competenze necessarie per trasformare una cucina di successo in una vera impresa.

15:00 "La ristorazione di domani: punto d'incontro tra AI e km zero"
 Diego Pedrotti esaminerà come l'AI può essere integrata con il concetto di ristorazione a chilometro zero, creando nuove opportunità per il settore.

15:30 "I pagamenti digitali: evoluzione e opportunità"
 Denis Savoia tratterà dell'importanza dei pagamenti digitali, sempre più centrali nel mondo della ristorazione.

16:15 "Vino e olio: nuove strategie e trend di mercato"
 Raffaele Fischetti parlerà delle nuove tendenze nel mercato del vino e dell'olio, prodotti chiave per il settore della ristorazione.

16:45 Testimonianze: Casi pratici
 Lo chef stellato Giancarlo Perbellini porterà la sua esperienza personale, con esempi pratici del successo nel mondo della ristorazione.



Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e FederAlberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.
www.formazionealberghiera.it

borderline UFFICIO STAMPA - T. +39.051.4462024 - T. +39.051.623276 - press@borderlineagency.com
 COMMUNICATION & P.R. - MATTED BARBONI - M. +39.348.872546 - m.barboni@borderlineagency.com



F FORMAZIONE
ALBERGHIERA
COMUNICATO STAMPA

LA NOTIZIA IN BREVE

L'edizione 2024 di Lake Garda Hospitality Summit ha superato le aspettative, registrando oltre 300 partecipanti tra manager e imprenditori del turismo e confermandosi come evento di riferimento nel settore. Con la presenza di 5 rappresentanti di Federalberghi e della Fondazione Destination Verona Garda, l'evento ha evidenziato la crescente necessità di formazione e aggiornamento continuo per gli operatori turistici. Per il 2025 si intende estendere l'evento a livello nazionale, per rispondere alle sfide future del settore.

LAKE GARDA HOSPITALITY SUMMIT 2024: SUCCESSO E INNOVAZIONE PER IL TURISMO

Pieno successo lo scorso 24 ottobre 2024, presso la suggestiva Dogana Veneta a Lazise (VR), per la quarta edizione di Lake Garda Hospitality Summit 2024. L'evento, per temi e presenze, si è confermato come uno degli appuntamenti più rilevanti per i professionisti del turismo sul Lago di Garda e in Italia.

Con **oltre 300 partecipanti** tra manager e imprenditori del settore, **l'edizione 2024 di Lake Garda Hospitality Summit, ha superato ogni aspettativa** in termini di affluenza e interesse, dimostrando quanto l'evento stia crescendo come **punto di riferimento per il settore**. Tra i presenti anche **cinque Presidenti di Federalberghi e la Fondazione Destination Verona Garda**. In un settore che richiede sempre maggiore professionalità e visione strategica, la partecipazione di numerosi albergatori e campeggiatori ha evidenziato un **bisogno crescente di formazione continua e aggiornamento**.



“Operare nel turismo oggi non è più solo una questione di ospitalità: richiede competenze specifiche” ha affermato **l'organizzatore Maurizio Galli** che con Formazione Alberghiera, si impegna a trasferire competenze gestionali e strategiche agli operatori del settore. Il **focus della formazione spazia dal revenue management**, essenziale per massimizzare i profitti e gestire la stagionalità, fino all'autonomia nella gestione economica delle strutture. Con oltre 3.500 ore di formazione annualmente erogate in centinaia di strutture ricettive, **Formazione Alberghiera** offre il proprio supporto con **un approccio basato sull'esperienza pratica**,



*“In Dogana Veneta si è svolta una grande giornata formativa ed ispirazionale e per questo voglio ringraziare tutti coloro che hanno contribuito alla sua realizzazione insieme alla nostra Banca - commenta il **Presidente di Valpolicella Benaco Banca Daniele Maroldi** - Dalla quale è emersa ancora una volta la necessità di fare rete e di lavorare fianco a fianco per migliorare il nostro territorio che a sua volta restituisce valore alle imprese che vi operano, alle persone che lo vivono ed ai turisti che numerosi accogliamo ogni anno”.*

Visti i risultati dell'edizione 2024, Maurizio Galli guarda alla prossima puntando a **estendere l'evento su scala nazionale**. *“La sfida del 2025 per il turismo italiano non sarà semplice per cui è fondamentale prepararsi già da ora”.* Il Lake Garda Hospitality Summit, grazie alla sua capacità di anticipare le esigenze di formazione e confronto, è destinato a rimanere un appuntamento irrinunciabile per chi desidera crescere e innovare in questo campo.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.
www.formazionealberghiera.it





LA NOTIZIA IN BREVE

Il cambiamento climatico sta rivoluzionando il settore turistico, eliminando le stagioni nette e prolungando l'estate fino a novembre. Per gli albergatori, questo richiede un revenue management adattivo, capace di rispondere con rapidità alle fluttuazioni climatiche e alla domanda turistica. Come suggerisce Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo, l'integrazione di dati storici con tendenze meteo attuali permette di gestire in modo dinamico il pricing, evitando di restare ancorati a stagionalità ormai obsolete. Tuttavia, l'uso dei sistemi RMS è utile ma non basta: è cruciale il monitoraggio umano che consente di anticipare i cambiamenti e adattare rapidamente le strategie. Investire in formazione e know-how specialistico diventa quindi indispensabile per mantenere competitività e sostenibilità in un contesto turistico sempre più imprevedibile.

REVENUE MANAGEMENT E CLIMATE CHANGE: COME TRASFORMARE UNA SFIDA IN OPPORTUNITÀ

L'adattamento ai cambiamenti climatici nel settore dell'ospitalità richiede un'evoluzione nel revenue management che integri dati meteorologici e storici e si avvalga di una strategia dinamica. Gli albergatori che adotteranno un monitoraggio costante e una gestione esperta del pricing avranno maggiori chance nel mantenere competitività e sostenibilità in un mercato turistico sempre più incerto.

Il cambiamento climatico è ormai evidente e tangibile. Lo si nota nella scomparsa delle stagioni definite e nella percezione che "non ci sono più le mezz stagioni". Di fronte a estati che si prolungano fino a novembre e inverni incerti, le strutture ricettive sono costrette a rivedere la loro pianificazione. La sfida? Gestire e ottimizzare le proprie risorse attraverso un revenue management che tenga conto di un clima instabile e di una domanda turistica sempre più volatile.

Gli albergatori hanno oggi l'opportunità di trasformare la variabilità climatica in un vantaggio strategico, adattando la propria strategia di revenue management. L'incrocio dei dati storici con le tendenze climatiche recenti può offrire previsioni più accurate e permettere agli operatori di adeguare prezzi e disponibilità in tempo reale. In questo senso, la capacità di prevedere le oscillazioni nella domanda – tenendo conto del clima – diventa cruciale per chi vuole mantenere l'occupazione stabile e i prezzi competitivi.

Non solo. Gli albergatori devono essere in grado di ricalibrare rapidamente il proprio pricing in risposta a mutamenti climatici imprevisti. Questo significa adottare un revenue dinamico che vada oltre le tradizionali stagioni e sia capace di rispondere a variazioni meteo con la stessa prontezza con cui si risponde a un cambio nella domanda.

Un elemento centrale è il pricing stagionale adattivo. Se le stagioni si prolungano o accorciano, le tradizionali strategie di pricing – che distinguevano nettamente l'alta e la bassa stagione – diventano obsolete. Con il clima che prolunga, per esempio, la stagione estiva fino a novembre, gli albergatori possono mantenere prezzi competitivi anche nei mesi che un tempo sarebbero stati considerati "di bassa stagione". Questa la visione di Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo che avverte come occorre fare attenzione: rimanere aperti più a lungo significa anche affrontare costi operativi che senza una gestione ottimizzata del revenue, rischiano di erodere i margini.



L'elemento centrale per gli albergatori che intendono affrontare il cambiamento climatico con successo è la preparazione. "Affidarsi esclusivamente ai sistemi automatizzati significa rischiare di essere sempre un passo indietro rispetto ai cambiamenti che oggi avvengono a una velocità impensabile fino a pochi anni fa. Il monitoraggio esperto permette invece di anticipare le mosse necessarie, gestendo le offerte in maniera intelligente e proattiva" conclude Maurizio Galli.

ement efficace oggi integra quindi anche l'analisi delle variabili climatiche. Il monitoraggio permette di modulare le offerte e gli sconti con una precisione che può fare la differenza. "I fronti delle mete estere che competono per attrarre la stessa clientela" spiega Maurizio Galli.

Saper elaborare strategie di revenue che tengano conto del cambiamento climatico richiede competenze specifiche e un approccio proattivo che combini l'uso di sistemi di gestione automatizzati con il controllo umano. "Gli strumenti di Revenue Management System (RMS) rappresentano oggi un valido supporto, ma non possono sostituire l'esperienza e l'intuito umano: essi infatti si basano su modelli predefiniti e dati storici che nel caso di un improvviso stravolgimento climatico, possono risultare in ritardo rispetto alla domanda reale" precisa il fondatore di Formazione Alberghiera.

È qui che entra in gioco il fattore umano: un esperto di revenue management, grazie al know-how e all'analisi esperta dei dati in tempo reale, può anticipare le tendenze e attuare strategie correttive tempestive. Ad esempio, in caso di un'improvvisa ondata di caldo autunnale che prolunga l'estate, un professionista può rispondere rapidamente modulando le tariffe, offrendo promozioni o implementando pacchetti speciali che rispondano alla domanda del momento.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2008 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federberghi, Formazione Alberghiera concretizza la visione di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

www.formazionealberghiera.it



UFFICIO STAMPA
COMMUNICATION & P.R. • T. +39 054458204 • T. +39 051523375 • press@borderlineagency.com
• M. +39 348 972546 • m.barboni@borderlineagency.com



**FORMAZIONE
ALBERGHIERA**
COMUNICATO STAMPA

LA NOTIZIA IN BREVE

Il cambiamento climatico rende le stagioni sempre più imprevedibili, obbligando le strutture ricettive a rivedere le proprie strategie. Per affrontare la sfida, due aspetti si rivelano fondamentali: un revenue management dinamico e una formazione HR efficace. Innovazione e preparazione sono le chiavi per trasformare l'incertezza in opportunità, garantendo competitività e successo nel settore dell'ospitalità. Come suggerisce Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo, occorre adattare il pricing alle nuove stagioni e integrare tecnologia e fattore umano, ma anche una formazione HR per team resilienti, grazie a soft skill e programmi avanzati.

COSA FAI SE LA NEVE NON CE L'HAI?

Per affrontare gli inverni incerti, gli albergatori devono applicare un revenue management evoluto e investire nella formazione dei propri team. Strumenti tecnologici ed esperienza possono trasformare l'instabilità in un'opportunità strategica, mentre programmi di crescita personale e leadership garantiscono una gestione resiliente e lungimirante degli staff.

Il cambiamento climatico è ormai una realtà ineludibile, ma come affrontare inverni incerti e adattarsi a una domanda turistica sempre più volatile? La risposta, secondo Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo, risiede in due pilastri strategici: un revenue management flessibile e dinamico e una formazione HR avanzata per identificare e formare i talenti giusti. La variabilità climatica impone infatti una revisione delle tradizionali strategie di revenue management. Di fronte a una stagione invernale non scontata, gli albergatori devono saper ottimizzare le proprie risorse attraverso approcci innovativi che integrano analisi storiche, monitoraggio climatico e strumenti tecnologici avanzati. Le strategie di pricing basate su alta e bassa stagione appaiono sempre meno efficaci. Anzi, la capacità di reagire rapidamente alle condizioni climatiche, come la mancanza di neve, è essenziale per evitare perdite.



Maurizio Galli

Per Maurizio Galli occorre un revenue management che consideri il meteo come variabile chiave. "Integrare le previsioni climatiche con i modelli di domanda consente di modulare offerte e tariffe in tempo reale, mantenendo la competitività anche di fronte alla concorrenza internazionale". Gli strumenti di Revenue Management System (RMS), se adottati, necessitano di una supervisione esperta per anticipare tendenze e rispondere rapidamente a situazioni inattese. In questo vengono in aiuto l'esperienza e l'intuito di un revenue manager esperto, capace di adattare immediatamente le tariffe ed eventualmente proporre pacchetti speciali che attirino una clientela in cerca di esperienze non necessariamente stagionali o almeno alternative.

Anche le risorse umane giocano un ruolo cruciale nel garantire che gli hotel dispongano di team preparati e versatili. La



Mattia Boschelli

selezione e la formazione dei talenti, specialmente nei ruoli di leadership, sono essenziali per affrontare le sfide del cambiamento climatico e della variabilità della domanda. Secondo l'Hospitality Trends Report 2024, le soft skills, come intelligenza emotiva, gestione del tempo e comunicazione persuasiva, sono tra le competenze più richieste nei ruoli di leadership. La capacità di motivare il team, adattarsi rapidamente e mantenere una visione strategica è ciò che distingue un manager efficace. Per questo, Maurizio Galli, insieme all'esperto Mattia Boschelli, ha sviluppato *Empower Yourself: Crescita Personale e Leadership Strategica*, un programma formativo avanzato pensato per dirigenti e professionisti HR del settore alberghiero. Il corso combina coaching personalizzato e strategie avanzate di leadership per sviluppare una visione strategica e gestire con successo situazioni di alta pressione, come picchi stagionali o emergenze climatiche, oltre a rafforzare la capacità di delega e la gestione delle priorità.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

www.formazionealberghiera.it



UFFICIO STAMPA - T. +39.051.4450204 - T. +39.051.6233715 - press@borderlineagency.com
COMMUNICATION & P.R. - MATTEO BARBONI - M. +39.349.6172546 - m.barboni@borderlineagency.com



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

**USCITE EDITORIALI
CARTA STAMPATA**

Ottobre 2024



L'Arena

il giornale di Verona dal 1866

Data: 18.10.2024 Pag.: 30



Lazise

Summit sul turismo per manager

LAZISE Giovedì 24 ottobre, la Dogana Veneta di Lazise ospiterà la 4a edizione di «Lake Garda Hospitality Summit», dedicato agli imprenditori e manager del settore turistico organizzato da Maurizio Galli e Formazione Alber-

ghiera. La giornata sarà divisa in due momenti: dalle 9.30 alle 13 l'evento incentrato sulle tematiche di gestione alberghiera e sul futuro dell'ospitalità; il secondo, dalle 14.30 alle 18, sarà dedicato al settore della ristorazione. Numerosi gli interventi di esperti che offriranno ai partecipanti la possibilità di confrontarsi su innovazioni tecnologiche, sostenibilità e nuove tendenze di mercato. Per iscrizioni: www.formazionealberghiera.it. **K.F.**



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

**TESTATE
ONLINE**

Ottobre 2024



Lake Garda Hospitality Summit: il futuro e il cambiamento del settore

di Redazione

ECONOMIA [lago di garda](#) [turismo](#)

Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera presenta la 4° edizione dell'evento di riferimento nell'ambito dell'accoglienza, per la prima volta dedicato anche al mondo della ristorazione, a Lazise, il 24 ottobre.

Il prossimo **24 ottobre**, la splendida cornice della **Dogana Veneta a Lazise (VR)**, sulle rive del Lago di Garda, ospita la **quarta edizione del Lake Garda Hospitality Summit**, un evento esclusivo **organizzato da Maurizio Galli e Formazione Alberghiera**, in collaborazione con **BCC Valpolicella Benaco Banca**. Un appuntamento **per imprenditori e manager del settore dell'ospitalità e della ristorazione** che affronterà le sfide e le opportunità di un settore in continua evoluzione.

L'**ideatore e fondatore dell'unica scuola di alta formazione che trasforma la formazione in consulenza**, con all'attivo oltre 3.000 ore in azienda ogni anno per la prima volta vede come focus del meeting non solo l'ospitalità, ma anche il mondo della ristorazione. La giornata è infatti suddivisa in due momenti distinti, ciascuno dedicato a un ambito cruciale del mondo dell'ospitalità: la gestione alberghiera e il settore food & beverage. **Preziosi interventi** da parte di esperti del settore offriranno ai partecipanti non solo formazione di alto livello, ma anche la possibilità di confrontarsi su **innovazioni tecnologiche, sostenibilità e nuove tendenze di mercato**.



L'obiettivo del Lake Garda Hospitality Summit è quello di **fornire strumenti e conoscenze per affrontare le sfide del futuro** in un settore in costante trasformazione. Un'opportunità per i partecipanti di aggiornarsi su tecnologie come l'intelligenza artificiale, la sostenibilità e i nuovi trend di mercato, confrontandosi anche attraverso momenti di networking, con esperti del settore nel corso di una giornata intensa e ricca di contenuti, pensata per chi desidera rimanere competitivo in un mondo sempre più dinamico e innovativo.

L'evento porta al pubblico il know-how di **Formazione Alberghiera**, nata a Verona nel 2018, caratterizzata da un **corpo docente** composto da **professionisti e imprenditori del settore** che portano con sé non solo la **conoscenza accademica**, ma anche l'**esperienza pratica del campo**. Una combinazione unica che **consente ai partecipanti di ottenere una comprensione approfondita delle dinamiche aziendali e di acquisire competenze che vanno al di là dei confini teorici**, spaziando dal revenue management e sales & marketing management all'accoglienza e all'housekeeping management, dalla gestione di una spa fino al comparto food & beverage.

Il programma

Il **primo evento, la mattina**, è incentrato sulle tematiche di gestione alberghiera e prevede la partecipazione di professionisti di spicco che esploreranno il **futuro dell'ospitalità**:

- **09:30 | "L'AI non può sostituire l'uomo nell'hotellerie"**. Maurizio Galli aprirà la sessione con un intervento che esplorerà i limiti e le opportunità dell'intelligenza artificiale nel settore dell'ospitalità, evidenziando l'importanza del fattore umano.
- **10:15 | "L'introduzione dell'Intelligenza Artificiale nel Credit Scoring"**. Simone Lavarini analizzerà l'utilizzo dell'AI nella valutazione del rischio di credito, una tematica chiave per la gestione finanziaria delle strutture alberghiere.
- **10:45 | "La direzione della sostenibilità nelle strutture ricettive e le nuove norme europee"**. Fabrizio Mina si concentrerà sulle nuove normative europee e su come le strutture possono adattarsi per essere più sostenibili e competitive.
- **11:30 | "Cercare e gestire il personale: gli strumenti, le tecniche, i consigli"**. Oscar Galeazzi offrirà preziose indicazioni su come trovare e gestire il personale, uno degli aspetti più critici nella gestione alberghiera.
- **12:00 | Tavola Rotonda: Il futuro e il cambiamento del settore**. Un'occasione di confronto tra esperti per discutere le prospettive del settore alberghiero.

Il **pomeriggio è dedicato al settore food & beverage**, con uno sguardo alle **nuove tendenze** e alle **sfide future**:

- **14:30 | "Dalla cucina all'impresa: gli attori della ristorazione"**. Eleonora Concini e Federico Selis apriranno la sessione con un'analisi delle competenze necessarie per trasformare una cucina di successo in una vera impresa.
- **15:00 | "La ristorazione di domani: punto d'incontro tra 'AI' e km zero"**. Diego Pedrotti esaminerà come l'AI può essere integrata con il concetto di ristorazione a chilometro zero, creando nuove opportunità per il settore.
- **15:30 | "I pagamenti digitali: evoluzione e opportunità"**. Denis Savoia tratterà dell'importanza dei pagamenti digitali, sempre più centrali nel mondo della ristorazione.
- **16:15 | "Vino e olio: nuove strategie e trend di mercato"**. Raffaele Fischetti parlerà delle nuove tendenze nel mercato del vino e dell'olio, prodotti chiave per il settore della ristorazione.
- **16:45 | Testimonianze: Casi pratici**. Lo chef stellato **Giancarlo Perbellini** porterà la sua esperienza personale, con esempi pratici del successo nel mondo della ristorazione.



GARDAPost.it

Home News dai comuni Cronaca Territorio Eventi



Lazise, il porto.

IMAGE LAZISE NEWS DAI COMUNI

Lake Garda Hospitality Summit: il futuro e il cambiamento del settore

LAZISE - Il 24 ottobre a Lazise c'è "Lake Garda Hospitality Summit", giornata di studi dedicata al turismo, all'hotellerie e al mondo della ristorazione.

Di GardaPost - Ultimo aggiornamento Ott 15, 2024

Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera presenta la 4ª edizione dell'evento di riferimento nell'ambito dell'accoglienza, per la prima volta dedicato anche al mondo della ristorazione, a Lazise, il 24 ottobre.

Il prossimo 24 ottobre, la splendida cornice della Dogana Veneta a Lazise (VR), sulle rive del Lago di Garda, ospita la quarta edizione del Lake Garda Hospitality Summit, un evento esclusivo organizzato da Maurizio Galli e Formazione Alberghiera, in collaborazione con BCC Valpolicella Benaco Banca. Un appuntamento per imprenditori e manager del settore dell'ospitalità e della ristorazione che affronterà le sfide e le opportunità di un settore in continua evoluzione.

L'ideatore e fondatore dell'unica scuola di alta formazione che trasforma la formazione in consulenza, con all'attivo oltre 3.000 ore in azienda ogni anno per la prima volta vede come focus del meeting non solo l'ospitalità, ma anche il mondo della ristorazione.

La giornata è infatti suddivisa in due momenti distinti, ciascuno dedicato a un ambito cruciale del mondo dell'ospitalità: la gestione alberghiera e il settore food & beverage. Preziosi interventi da parte di esperti del settore offriranno ai partecipanti non solo formazione di alto livello, ma anche la possibilità di confrontarsi su innovazioni tecnologiche, sostenibilità e nuove tendenze di mercato.

Strumenti e conoscenze per affrontare le sfide del futuro

L'obiettivo del Lake Garda Hospitality Summit è quello di fornire strumenti e conoscenze per affrontare le sfide del futuro in un settore in costante trasformazione.

Un'opportunità per i partecipanti di aggiornarsi su tecnologie come l'intelligenza artificiale, la sostenibilità e i nuovi trend di mercato, confrontandosi anche attraverso momenti di networking, con esperti del settore nel corso di una giornata intensa e ricca di contenuti, pensata per chi desidera rimanere competitivo in un mondo sempre più dinamico e innovativo.

L'evento porta al pubblico il know-how di Formazione Alberghiera, nata a Verona nel 2018, caratterizzata da un corpo docente composto da professionisti e imprenditori del settore che portano con sé non solo la conoscenza accademica, ma anche l'esperienza pratica del campo. Una combinazione unica che consente ai partecipanti di ottenere una comprensione approfondita delle dinamiche aziendali e di acquisire competenze che vanno al di là dei confini teorici, spaziando dal revenue management e sales & marketing management all'accoglienza e all'housekeeping management, dalla gestione di una spa fino al comparto food & beverage.

FORMAZIONE ALBERGHIERA | BCC VALPOLICELLA BENACO | educazione turismo

in collaborazione con SC SISTEMI DI CASSA

24 ottobre 2024 | Lazise (VR) - Dogana Veneta
Piazzetta Partenio, 13

DUE EVENTI NELLA STESSA GIORNATA RISERVATI AGLI IMPRENDITORI E AI MANAGER DEL SETTORE

PRIMO EVENTO Hospitality 09.00 - 13.00	SECONDO EVENTO Food & Beverage 14.00 - 18.00
--	--

Preziosi speech offerti da professionisti del settore

Institutional Partner

Sponsor

Il programma

Il primo evento, la mattina, è incentrato sulle tematiche di gestione alberghiera e prevede la partecipazione di professionisti di spicco che esploreranno il futuro dell'ospitalità:

- 09:30 | "L'AI non può sostituire l'uomo nell'hotellerie"**
Maurizio Galli aprirà la sessione con un intervento che esplorerà i limiti e le opportunità dell'intelligenza artificiale nel settore dell'ospitalità, evidenziando l'importanza del fattore umano.
- 10:15 | "L'introduzione dell'Intelligenza Artificiale nel Credit Scoring"**
Simone Lavarini analizzerà l'utilizzo dell'AI nella valutazione del rischio di credito, una tematica chiave per la gestione finanziaria delle strutture alberghiere.
- 10:45 | "La direzione della sostenibilità nelle strutture ricettive e le nuove norme europee"**
Fabrizio Mina si concentrerà sulle nuove normative europee e su come le strutture possono adattarsi per essere più sostenibili e competitive.
- 11:30 | "Cercare e gestire il personale: gli strumenti, le tecniche, i consigli"**
Oscar Galeazzi offrirà preziose indicazioni su come trovare e gestire il personale, uno degli aspetti più critici nella gestione alberghiera.
- 12:00 | Tavola Rotonda: Il futuro e il cambiamento del settore**
Un'occasione di confronto tra esperti per discutere le prospettive del settore alberghiero.

Il pomeriggio è dedicato al settore food & beverage, con uno sguardo alle nuove tendenze e alle sfide future:

- 14:30 | "Dalla cucina all'impresa: gli attori della ristorazione"**
Eleonora Concini e Federico Selis apriranno la sessione con un'analisi delle competenze necessarie per trasformare una cucina di successo in una vera impresa.
- 15:00 | "La ristorazione di domani: punto d'incontro tra 'AI' e km zero"**
Diego Pedrotti esaminerà come l'AI può essere integrata con il concetto di ristorazione a chilometro zero, creando nuove opportunità per il settore.
- 15:30 | "I pagamenti digitali: evoluzione e opportunità"**
Denis Savoia tratterà dell'importanza dei pagamenti digitali, sempre più centrali nel mondo della ristorazione.



16:15 | "Vino e olio: nuove strategie e trend di mercato"

Raffaele Fischetti parlerà delle nuove tendenze nel mercato del vino e dell'olio, prodotti chiave per il settore della ristorazione.

16:45 | Testimonianze: Casi pratici

Lo chef stellato Giancarlo Perbellini porterà la sua esperienza personale, con esempi pratici del successo nel mondo della ristorazione.



'A Territori

/// CITTÀ /// HINTERLAND /// EST /// GARDA BALDO /// VILAFRANCHESE

/// 24 OTTOBRE

La Dogana ospita la quarta edizione di Lake Garda Hospitality Summit

Katia Ferraro

16 ottobre 2024



Il lago di Garda

Giovedì 24 ottobre in Dogana Veneta a Lazise torna l'appuntamento con «**Lake Garda Hospitality Summit**», dedicato agli imprenditori e manager del settore turistico organizzato da Formazione Alberghiera – scuola di alta formazione fondata a Verona nel 2018 da Maurizio Galli – in collaborazione con Bcc Valpolicella Benaco Banca.

Giunta alla quarta edizione, per la prima volta la giornata è suddivisa in due momenti formativi: dalle 9.30 alle 13 l'evento incentrato sulle tematiche di gestione alberghiera e sul futuro dell'ospitalità; la seconda parte, dalle 14.30 alle 18, è dedicata al settore della ristorazione. In scaletta numerosi interventi da parte di esperti che offriranno ai partecipanti la possibilità di confrontarsi su innovazioni tecnologiche, sostenibilità e nuove tendenze di mercato.

Tra i temi affrontati alla mattina ci saranno limiti e **opportunità dell'intelligenza artificiale, la sostenibilità nelle strutture ricettive** e le nuove norme europee in materia, ma anche come cercare e gestire il personale, con tavola rotonda conclusiva tra esperti per discutere le prospettive future del settore alberghiero. Nel pomeriggio focus su «**food and beverage**»: si parlerà delle competenze necessarie per trasformare una cucina di successo in una vera impresa, di intelligenza artificiale integrata alla ristorazione a chilometro zero, di pagamenti digitali, delle nuove tendenze nel mercato del vino e dell'olio, per concludere con la testimonianza dello chef stellato Giancarlo Perbellini.

«Il Summit sta diventando un punto di riferimento importante non solo per il nostro territorio, ma anche dal punto di vista nazionale», sottolinea Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera e organizzatore summit, «nella tavola rotonda ci saranno i presidenti di diverse Federalberghi al di fuori del Veronese, inoltre si sono iscritti diversi albergatori fuori provincia e fuori regione». Maggiori informazioni sul sito www.formazionealberghiera.it.

© Riproduzione riservata



l'Albergo

OSPITALITÀ | RISTORAZIONE | DESIGN | INNOVAZIONE

HOSPITALITÀ ▾ MARKETING ▾ DESIGN ▾ NEWS ALBERGHI ▾ FOOD&BEVERAGE ▾ TURISMO ▾ FIN

Ospitalità e Ristorazione i focus del Lake Garda Hospitality Summit 2024

Redazione | 18 Ottobre 2024 | Pubblicato in Eventi e Fiere, Hospitality, Turnover



Si svolgerà a Lazise, il 24 ottobre, la 4ª edizione del Lake Garda Hospitality Summit, evento di riferimento nell'ambito dell'accoglienza, che per la prima volta dedicherà spazio anche al mondo della ristorazione

Il prossimo 24 ottobre la splendida cornice della Dogana Veneta a Lazise (VR), sulle rive del Lago di Garda, ospiterà la quarta edizione del **Lake Garda Hospitality Summit**, un evento esclusivo organizzato da **Maurizio Galli** e **Formazione Alberghiera**, in collaborazione con **BCC Valpolicella Benaco Banca**. Un appuntamento per imprenditori e manager del settore dell'ospitalità e della ristorazione che affronterà le sfide e le opportunità di un settore in continua evoluzione.



Per la prima volta, come focus del meeting non vi sarà solo l'ospitalità, ma anche il mondo della ristorazione. La giornata sarà infatti suddivisa in due momenti distinti, ciascuno dedicato a un ambito cruciale del mondo dell'ospitalità: la **gestione alberghiera** e il settore **food & beverage**. Preziosi interventi da parte di esperti del settore offriranno ai partecipanti non solo formazione di alto livello, ma anche la possibilità di confrontarsi su **innovazioni tecnologiche, sostenibilità e nuove tendenze di mercato**.

L'obiettivo del Summit è quello di fornire strumenti e conoscenze per affrontare le sfide del futuro in un settore in costante trasformazione. Un'opportunità per i partecipanti di aggiornarsi su tecnologie come l'intelligenza artificiale, la sostenibilità e i nuovi trend di mercato, confrontandosi anche attraverso momenti di networking, con esperti del settore nel corso di una giornata intensa e ricca di contenuti, pensata per chi desidera rimanere competitivo in un mondo sempre più dinamico e innovativo.

L'evento porterà al pubblico il know-how di **Formazione Alberghiera**, scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo fondata a Verona nel 2018 da **Maurizio Galli**, caratterizzata da un corpo docente composto da professionisti e imprenditori del settore che portano con sé non solo la conoscenza accademica, ma anche l'esperienza pratica del campo. Una combinazione unica che consente ai partecipanti di ottenere una comprensione approfondita delle dinamiche aziendali e di acquisire competenze che vanno al di là dei confini teorici, spaziando dal revenue management e sales & marketing management all'accoglienza e all'housekeeping management, dalla gestione di una spa fino al comparto food & beverage.

Il primo evento, la mattina, sarà incentrato sulle tematiche di gestione alberghiera e vedrà la partecipazione di professionisti di spicco che esploreranno il **futuro dell'ospitalità**:

La giornata inizierà alle 09:30 con l'intervento di **Maurizio Galli** dal titolo "L'AI non può sostituire l'uomo nell'hotellerie". Galli esplorerà i limiti e le opportunità offerte dall'intelligenza artificiale nel settore dell'ospitalità, mettendo in luce l'importanza insostituibile del fattore umano.

Alle 10:15, **Simone Lavarini** presenterà "L'introduzione dell'intelligenza artificiale nel Credit Scoring", offrendo un'analisi approfondita sull'uso dell'AI nella valutazione del rischio di credito, argomento cruciale per la gestione finanziaria delle strutture alberghiere.

Fabrizio Mina seguirà alle 10:45 con il tema "La direzione della sostenibilità nelle strutture ricettive e le nuove norme europee". Mina discuterà le nuove normative europee e fornirà suggerimenti su come le strutture potranno adattarsi per essere più sostenibili e competitive.



Alle 11:30, **Oscar Galeazzi** interverrà con "Cercare e gestire il personale: gli strumenti, le tecniche, i consigli", offrendo preziose indicazioni su come trovare e gestire il personale, uno degli aspetti più critici nella gestione alberghiera.

La mattinata si concluderà alle 12:00 con una Tavola Rotonda dedicata a "Il futuro e il cambiamento del settore", un'opportunità di confronto tra esperti per discutere le prospettive del settore alberghiero.

Nel pomeriggio, l'attenzione si sposterà sul settore food & beverage, con uno sguardo alle nuove tendenze e sfide future. Alle 14:30, **Eleonora Concini** e **Federico Sells** apriranno la sessione con "Dalla cucina all'impresa: gli attori della ristorazione", un'analisi delle competenze necessarie per trasformare una cucina di successo in una vera impresa.

Alle 15:00, **Diego Pedrotti** affronterà il tema "La ristorazione di domani: punto d'incontro tra 'AI' e km zero", analizzando come l'AI potrà essere integrata con il concetto di ristorazione a chilometro zero, creando nuove opportunità per il settore.

Denis Savoia interverrà alle 15:30 con "I pagamenti digitali: evoluzione e opportunità", discutendo l'importanza sempre crescente dei pagamenti digitali nel mondo della ristorazione.

Alle 16:15, **Raffaele Fischetti** parlerà di "Vino e olio: nuove strategie e trend di mercato", trattando le nuove tendenze nel mercato del vino e dell'olio, prodotti chiave per il settore della ristorazione.

La giornata si concluderà alle 16:45 con le Testimonianze di casi pratici: lo chef stellato **Giancarlo Perbellini** condividerà la sua esperienza personale e presenterà esempi concreti di successo nel mondo della ristorazione.



HORECA NEWS

Newsletter 1.398 del 29/10/2024

Eventi

Grande partecipazione per Lake Garda Hospitality Summit

Pieno successo per la quarta edizione di Lake Garda Hospitality Summit 2024...



Prodotti

Dolcissime dalla collaborazione tra Lavoratti 1938 e Laboratorio Niko Romito

Dalla sinergia di Lavoratti 1938 e Laboratorio Niko Romito nascono...



VUOI COMUNICARE UN'INIZIATIVA O UN NUOVO PRODOTTO AI NOSTRI LETTORI?

SCRIVI A redazione@horecanews.it



HorecaNews - info@horecanewsletter.com - Napoli, IT
Visualizza tutte le newsletter precedenti: www.horecanewsletter.com

[Cancella la tua iscrizione](#)
Per visualizzare la mail nel browser [Clicca qui](#)



HORECA NEWS

TUTTE LE NOTIZIE NOTIZIE HORECA BUSINESS PRODOTTI E INGREDIENTI RUBRICHE EVENTI IL NOSTRO NETWORK

Grande partecipazione per Lake Garda Hospitality Summit, che punta a un 2025 su scala nazionale

Pieno successo lo scorso 24 ottobre 2024 per la quarta edizione di Lake Garda Hospitality Summit 2024. L'evento punta ad allargarsi su scala nazionale nel 2025.

EVENTI
Redazione 2 | 28 Ottobre 2024 | 14:22

FORMAZIONE ALBERGHIERA | **BCC VALPOLICELLA BENACIO** | **ASSOCIAZIONE TURISMO**

In collaborazione con **SC** Scienze del Turismo

24 ottobre 2024 | **Lazise (VR) - Dogana Veneta**
Piazzetta Partenio, 13

EVENTI - Con oltre 300 partecipanti tra manager e imprenditori del settore, l'edizione 2024 di **Lake Garda Hospitality Summit**, ha superato ogni aspettativa in termini di affluenza e interesse, dimostrando quanto l'evento stia crescendo come punto di riferimento per il settore. Tra i presenti anche cinque Presidenti di **Federalberghi** e la **Fondazione Destination Verona Garda**. In un settore che richiede sempre maggiore professionalità e visione strategica, la partecipazione di numerosi albergatori e campeggiatori ha evidenziato un bisogno crescente di formazione continua e aggiornamento.

"Operare nel turismo oggi non è più solo una questione di ospitalità: richiede competenze specifiche" ha affermato l'organizzatore **Maurizio Galli** che con **Formazione Alberghiera**, si impegna a trasferire competenze gestionali e strategiche agli operatori del settore. Il focus della formazione spazia dal revenue management, essenziale per massimizzare i profitti e gestire la stagionalità, fino all'autonomia nella gestione economica delle strutture. Con oltre 3.500 ore di formazione annualmente erogate in centinaia di strutture ricettive, **Formazione Alberghiera** offre il proprio supporto con un approccio basato sull'esperienza pratica.

"In Dogana Veneta si è svolta una grande giornata formativa ed opinazionale e per questo voglio ringraziare tutti coloro che hanno contribuito alla sua realizzazione insieme alla nostra Banca - commenta il Presidente di Valpolicella Benaco Banca Daniele Marzulli - Dalla quale è emersa ancora una volta la necessità di fare rete e di lavorare fianco a fianco per migliorare il nostro territorio che a sua volta restituisce valore alle imprese che vi operano, alle persone che lo vivono ed ai turisti che numerosi accolgiamli ogni anno".

Visti i risultati dell'edizione 2024, **Maurizio Galli** guarda alla prossima puntando a estendere l'evento su scala nazionale. "La sfida del 2025 per il turismo italiano non sarà semplice per cui è fondamentale prepararsi già da ora".

Il **Lake Garda Hospitality Summit**, grazie alla sua capacità di anticipare le esigenze di formazione e confronto, è destinato a rimanere un appuntamento irrinunciabile per chi desidera crescere e innovare in questo campo.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico-ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti Bilateral, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni

di categoria e **Federalberghi**, **Formazione Alberghiera** condivide le visioni di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore **Maurizio Galli**, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. **Formazione Alberghiera** è l'unica scuola in Italia del settore a erogare oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



Prima Pagina Economia Imprese **ASSOCIAZIONI** Enti Risparmio Lavoro Green L



Innovazione e formazione continua sono i "mantra" del settore hospitality

di Matteo Scolari

ASSOCIAZIONI

Alla Dogana Veneta di Lazise al quarta edizione di Lake Garda Hospitality Summit. Oltre 300 ospiti riuniti per il futuro della ricettività.

Il 24 ottobre 2024, la Dogana Veneta di Lazise ha ospitato la quarta edizione del **Lake Garda Hospitality Summit**, un evento dedicato ai professionisti del settore turistico che si è confermato appuntamento imprescindibile per manager, imprenditori e operatori del turismo italiano. La partecipazione di oltre 300 professionisti e la presenza di rappresentanti di cinque **Federalberghi** e della **Fondazione Destination Verona Garda** hanno sottolineato l'importanza crescente di questa iniziativa.

Tra i temi principali dell'evento spiccano l'innovazione e la necessità di una formazione continua per affrontare le sfide di un settore sempre più competitivo. **Maurizio Galli**, fondatore di **Formazione Alberghiera**, ha evidenziato come la gestione di una struttura ricettiva moderna richieda competenze specifiche, in particolare nell'ambito del revenue management e dell'efficienza operativa. La scuola **Formazione Alberghiera**, con le sue oltre 3.500 ore di formazione all'anno, è oggi un punto di riferimento in Italia per chi cerca una preparazione pratica e orientata ai risultati.



Maurizio Galli.

L'evento ha ospitato una giornata intensa di formazione e networking che ha trovato ampio sostegno da parte della **Valpolicella Benaco Banca**. Il suo Presidente, **Daniele Maroldi**, ha sottolineato l'importanza di creare sinergie tra istituzioni e imprese per promuovere il territorio. «Ringrazio tutti i partecipanti e coloro che hanno contribuito al successo di questa edizione», ha dichiarato Maroldi, aggiungendo che eventi come questo offrono un valore tangibile alle aziende e migliorano l'offerta turistica per le comunità locali e per i visitatori.

Guardando al futuro, Maurizio Galli ha anticipato l'intenzione di espandere il Lake Garda Hospitality Summit su scala nazionale nel 2025, con l'obiettivo di preparare i professionisti del turismo a sfide sempre più complesse. «Per il turismo italiano, il 2025 rappresenterà una grande sfida; è essenziale prepararsi già da ora», ha dichiarato Galli, confermando che il Summit continuerà a essere un appuntamento cruciale per chi opera nel settore e vuole innovare.



La sala piena alla Dogana di Lazise.

Formazione Alberghiera è nata nel 2018 e si è rapidamente affermata come scuola di alta formazione specializzata per il settore turistico ricettivo, offrendo percorsi di formazione che integrano competenze strategiche e operative. Grazie a collaborazioni con associazioni di categoria, enti bilaterali e fondi interprofessionali, **Formazione Alberghiera** fornisce agli studenti e agli operatori del settore gli strumenti pratici e le conoscenze approfondite necessarie per il successo in un mercato dinamico come quello del turismo.



facebook



HorecaNews.it

2 h · 🌐



EVENTI - Pieno successo lo scorso 24 ottobre 2024 per la quarta edizione di Lake Garda Hospitality Summit 2024. L'evento punta ad allargarsi su scala nazionale nel 2025.

[Formazione Alberghiera](#)



in collaborazione con **SC**
SISTEMI DI CASSA



24 ottobre | **Lazise (VR) - Dogana Veneta**
2024 | Piazzetta Partenio, 13

HORECANNEWS.IT

Grande partecipazione per Lake Garda Hospitality Summit, che punta a un 2025 su scala nazionale

👍 Mi piace

💬 Commenta

➦ Condividi



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

**ARTICLE
MARKETING**

Ottobre 2024



Comunicati stampa
Ogni giorno tutte le informazioni aggiornate dal Web. Richiedi gratuitamente la pubblicazione del tuo comunicato.



Ti trovi su: Home » Weblog » Attività didattiche, Eventi, Turismo, Varie » Blog article: Lake Garda Hospitality Summit: il futuro e il cambiamento del settore | Comunicati stampa

Lake Garda Hospitality Summit: il futuro e il cambiamento del settore

18 Ottobre 2024 da Borderline Agency

Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera presenta la 4ª edizione dell'evento di riferimento nell'ambito dell'accoglienza, per la prima volta dedicato anche al mondo della ristorazione, a Lazise, il 24 ottobre.

Il prossimo 24 ottobre, la splendida cornice della **Dogana Veneta a Lazise (VR)**, sulle rive del Lago di Garda, ospita la **quarta edizione del Lake Garda Hospitality Summit**, un evento esclusivo **organizzato da Maurizio Galli e Formazione Alberghiera, in collaborazione con BCC Valpolicella Benaco Banca**. Un appuntamento **per imprenditori e manager del settore dell'ospitalità e della ristorazione** che affronterà le sfide e le opportunità di un settore in continua evoluzione.

L'ideatore e fondatore dell'unica scuola di alta formazione che trasforma la **formazione in consulenza**, con all'attivo oltre 3.000 ore in azienda ogni anno per la prima volta vede come focus del meeting non solo l'ospitalità, ma anche il mondo della ristorazione. La giornata è infatti suddivisa in due momenti distinti, ciascuno dedicato a un ambito cruciale del mondo dell'ospitalità: la gestione alberghiera e il settore food & beverage. **Preziosi interventi** da parte di esperti del settore offriranno ai partecipanti non solo formazione di alto livello, ma anche la possibilità di confrontarsi su **innovazioni tecnologiche, sostenibilità e nuove tendenze di mercato**.

L'obiettivo del Lake Garda Hospitality Summit è quello di **fornire strumenti e conoscenze per affrontare le sfide del futuro** in un settore in costante trasformazione. Un'opportunità per i partecipanti di aggiornarsi su tecnologie come l'intelligenza artificiale, la sostenibilità e i nuovi trend di mercato, confrontandosi anche attraverso momenti di networking, con esperti del settore nel corso di una giornata intensa e ricca di contenuti, pensata per chi desidera rimanere competitivo in un mondo sempre più dinamico e innovativo.

L'evento porta al pubblico il know-how di **Formazione Alberghiera**, nata a Verona nel 2018, caratterizzata da un **corpo docente** composto da **professionisti e imprenditori del settore** che portano con sé non solo la **conoscenza accademica**, ma anche **l'esperienza pratica del campo**. Una combinazione unica che **consente ai partecipanti di ottenere una comprensione approfondita delle dinamiche aziendali e di acquisire competenze che vanno al di là dei confini teorici**, spaziando dal revenue management e sales & marketing management all'accoglienza e all'housekeeping management, dalla gestione di una spa fino al comparto food & beverage.

Il **primo evento, la mattina**, è incentrato sulle tematiche di gestione alberghiera e prevede la partecipazione di professionisti di spicco che esploreranno il **futuro dell'ospitalità**:

09:30 – "L'AI non può sostituire l'uomo nell'hotellerie"

Maurizio Galli aprirà la sessione con un intervento che esplorerà i limiti e le opportunità dell'intelligenza artificiale nel settore dell'ospitalità, evidenziando l'importanza del fattore umano.

10:15 – "L'introduzione dell'Intelligenza Artificiale nel Credit Scoring"

Simone Lavarini analizzerà l'utilizzo dell'AI nella valutazione del rischio di credito, una tematica chiave per la gestione finanziaria delle strutture alberghiere.

10:45 – "La direzione della sostenibilità nelle strutture ricettive e le nuove norme europee"

Fabrizio Mina si concentrerà sulle nuove normative europee e su come le strutture possono adattarsi per essere più sostenibili e competitive.

11:30 – "Cercare e gestire il personale: gli strumenti, le tecniche, i consigli"

Oscar Galeazzi offrirà preziose indicazioni su come trovare e gestire il personale, uno degli aspetti più critici nella gestione alberghiera.

12:00 – Tavola Rotonda: Il futuro e il cambiamento del settore

Un'occasione di confronto tra esperti per discutere le prospettive del settore alberghiero.

Il **pomeriggio è dedicato al settore food & beverage**, con uno sguardo alle **nuove tendenze e alle sfide future**:

14:30 – "Dalla cucina all'impresa: gli attori della ristorazione"

Eleonora Concini e Federico Sellis apriranno la sessione con un'analisi delle competenze necessarie per trasformare una cucina di successo in una vera impresa.

15:00 – "La ristorazione di domani: punto d'incontro tra 'AI' e km zero"

Diego Pedrotti esaminerà come l'AI può essere integrata con il concetto di ristorazione a chilometro zero, creando nuove opportunità per il settore.

15:30 – "I pagamenti digitali: evoluzione e opportunità"

Denis Savola tratterà dell'importanza dei pagamenti digitali, sempre più centrali nel mondo della ristorazione.

16:15 – "Vino e olio: nuove strategie e trend di mercato"

Raffaele Fischetti parlerà delle nuove tendenze nel mercato del vino e dell'olio, prodotti chiave per il settore della ristorazione.

16:45 – Testimonianze: Casi pratici

Lo chef stellato **Giancarlo Perbellini** porterà la sua esperienza personale, con esempi pratici del successo nel mondo della ristorazione.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la visione di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

 Home

Lake Garda Hospitality Summit: il futuro e il cambiamento del settore

18 Ottobre 2024 di BorderlineAgency

Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera presenta la 4° edizione dell'evento di riferimento nell'ambito dell'accoglienza, per la prima volta dedicato anche al mondo della ristorazione, a Lazise, il 24 ottobre.

Il prossimo **24 ottobre**, la splendida cornice della **Dogana Veneta a Lazise (VR)**, sulle rive del Lago di Garda, ospita la **quarta edizione del Lake Garda Hospitality Summit**, un evento

esclusivo **organizzato da Maurizio Galli e Formazione Alberghiera, in collaborazione con BCC Valpolicella Benaco Banca**. Un appuntamento **per imprenditori e manager del settore dell'ospitalità e della ristorazione** che affronterà le sfide e le opportunità di un settore in continua evoluzione.

L'ideatore e fondatore dell'unica scuola di alta formazione che trasforma la formazione in consulenza, con all'attivo oltre 3.000 ore in azienda ogni anno per la prima volta vede come focus del meeting non solo l'ospitalità, ma anche il mondo della ristorazione. La giornata è infatti suddivisa in due momenti distinti, ciascuno dedicato a un ambito cruciale del mondo dell'ospitalità: la gestione alberghiera e il settore food & beverage. **Preziosi interventi** da parte di esperti del settore offriranno ai partecipanti non solo formazione di alto livello, ma anche la possibilità di confrontarsi su **innovazioni tecnologiche, sostenibilità e nuove tendenze di mercato**.

L'obiettivo del Lake Garda Hospitality Summit è quello di **fornire strumenti e conoscenze per affrontare le sfide del futuro** in un settore in costante trasformazione. Un'opportunità per i partecipanti di aggiornarsi su tecnologie come l'intelligenza artificiale, la sostenibilità e i nuovi trend di mercato, confrontandosi anche attraverso momenti di networking, con esperti del settore nel corso di una giornata intensa e ricca di contenuti, pensata per chi desidera rimanere competitivo in un mondo sempre più dinamico e innovativo.

L'evento porta al pubblico il know-how di **Formazione Alberghiera**, nata a Verona nel 2018, caratterizzata da un **corpo docente** composto da **professionisti e imprenditori del settore** che portano con sé non solo la **conoscenza accademica**, ma anche **l'esperienza pratica del campo**. Una combinazione unica che **consente ai partecipanti di ottenere una comprensione approfondita delle dinamiche aziendali e di acquisire competenze che vanno al di là dei confini teorici**, spaziando dal revenue management e sales & marketing management all'accoglienza e all'housekeeping management, dalla gestione di una spa fino al comparto food & beverage.

Il **primo evento, la mattina**, è incentrato sulle tematiche di gestione alberghiera e prevede la partecipazione di professionisti di spicco che exploreranno il **futuro dell'ospitalità**:

09:30 – "L'AI non può sostituire l'uomo nell'hotellerie"

Maurizio Galli aprirà la sessione con un intervento che esplorerà i limiti e le opportunità dell'intelligenza artificiale nel settore dell'ospitalità, evidenziando l'importanza del fattore umano.

10:15 – "L'introduzione dell'Intelligenza Artificiale nel Credit Scoring"

Simone Lavarini analizzerà l'utilizzo dell'AI nella valutazione del rischio di credito, una tematica chiave per la gestione finanziaria delle strutture alberghiere.

10:45 – "La direzione della sostenibilità nelle strutture ricettive e le nuove norme europee"

Fabrizio Mina si concentrerà sulle nuove normative europee e su come le strutture possono adattarsi per essere più sostenibili e competitive.

11:30 – "Cercare e gestire il personale: gli strumenti, le tecniche, i consigli"

Oscar Galeazzi offrirà preziose indicazioni su come trovare e gestire il personale, uno degli aspetti più critici nella gestione alberghiera.

12:00 – Tavola Rotonda: Il futuro e il cambiamento del settore

Un'occasione di confronto tra esperti per discutere le prospettive del settore alberghiero.

Il **pomeriggio è dedicato al settore food & beverage**, con uno sguardo alle **nuove tendenze** e alle **sfide future**:



14:30 – “Dalla cucina all’impresa: gli attori della ristorazione”

Eleonora Concini e Federico Selis apriranno la sessione con un’analisi delle competenze necessarie per trasformare una cucina di successo in una vera impresa.

15:00 – “La ristorazione di domani: punto d’incontro tra ‘AI’ e km zero”

Diego Pedrotti esaminerà come l’AI può essere integrata con il concetto di ristorazione a chilometro zero, creando nuove opportunità per il settore.

15:30 – “I pagamenti digitali: evoluzione e opportunità”

Denis Savoia tratterà dell’importanza dei pagamenti digitali, sempre più centrali nel mondo della ristorazione.

16:15 – “Vino e olio: nuove strategie e trend di mercato”

Raffaele Fischetti parlerà delle nuove tendenze nel mercato del vino e dell’olio, prodotti chiave per il settore della ristorazione.

16:45 – Testimonianze: Casi pratici

Lo chef stellato **Giancarlo Perbellini** porterà la sua esperienza personale, con esempi pratici del successo nel mondo della ristorazione.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l’unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



Lake Garda Hospitality Summit: il futuro e il cambiamento del settore

Pubblicata da: **Borderline**



Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera presenta la 4ª edizione dell'evento di riferimento nell'ambito dell'accoglienza, per la prima volta dedicato anche al mondo della ristorazione, a Lazise, il 24 ottobre.

Il prossimo **24 ottobre**, la splendida cornice della **Dogana Veneta a Lazise (VR)**, sulle rive del Lago di Garda, ospita la **quarta edizione del Lake Garda Hospitality Summit, un evento esclusivo organizzato da Maurizio Galli e Formazione Alberghiera, in collaborazione con BCC Valpolicella Benaco Banca**. Un appuntamento per **imprenditori e manager del settore dell'ospitalità e della ristorazione** che affronterà le sfide e le opportunità di un settore in continua evoluzione.

L'ideatore e fondatore dell'unica scuola di alta formazione che trasforma la formazione in consulenza, con all'attivo oltre 3.000 ore in azienda ogni anno per la prima volta vede come focus del meeting non solo l'ospitalità, ma anche il mondo della ristorazione. La giornata è infatti suddivisa in due momenti distinti, ciascuno dedicato a un ambito cruciale del mondo dell'ospitalità: la gestione alberghiera e il settore food &

beverage. **Preziosi interventi** da parte di esperti del settore offriranno ai partecipanti non solo formazione di alto livello, ma anche la possibilità di confrontarsi su **innovazioni tecnologiche, sostenibilità e nuove tendenze di mercato**.

L'obiettivo del Lake Garda Hospitality Summit è quello di **fornire strumenti e conoscenze per affrontare le sfide del futuro** in un settore in costante trasformazione. Un'opportunità per i partecipanti di aggiornarsi su tecnologie come l'intelligenza artificiale, la sostenibilità e i nuovi trend di mercato, confrontandosi anche attraverso momenti di networking, con esperti del settore nel corso di una giornata intensa e ricca di contenuti, pensata per chi desidera rimanere competitivo in un mondo sempre più dinamico e innovativo.

L'evento porta al pubblico il know-how di **Formazione Alberghiera**, nata a Verona nel 2018, caratterizzata da un **corpo docente composto da professionisti e imprenditori del settore** che portano con sé non solo la **conoscenza accademica, ma anche l'esperienza pratica del campo**. Una **combinazione unica che consente ai partecipanti di ottenere una comprensione approfondita delle dinamiche aziendali e di acquisire competenze che vanno al di là dei confini teorici**, spaziando dal revenue management e sales & marketing management all'accoglienza e all'housekeeping management, dalla gestione di una spa fino al comparto food & beverage.

Il primo evento, la mattina, è incentrato sulle tematiche di gestione alberghiera e prevede la partecipazione di professionisti di spicco che esploreranno il **futuro dell'ospitalità**:

09:30 - "L'AI non può sostituire l'uomo nell'hotellerie"

Maurizio Galli aprirà la sessione con un intervento che esplorerà i limiti e le opportunità dell'intelligenza artificiale nel settore dell'ospitalità, evidenziando l'importanza del fattore umano.

10:15 - "L'introduzione dell'Intelligenza Artificiale nel Credit Scoring"

Simone Lavarini analizzerà l'utilizzo dell'AI nella valutazione del rischio di credito, una tematica chiave per la gestione finanziaria delle strutture alberghiere.

10:45 - "La direzione della sostenibilità nelle strutture ricettive e le nuove norme europee"

Fabrizio Mina si concentrerà sulle nuove normative europee e su come le strutture possono adattarsi per essere più sostenibili e competitive.

11:30 - "Cercare e gestire il personale: gli strumenti, le tecniche, i consigli"

Oscar Galeazzi offrirà preziose indicazioni su come trovare e gestire il personale, uno degli aspetti più critici nella gestione alberghiera.

12:00 - Tavola Rotonda: Il futuro e il cambiamento del settore

Un'occasione di confronto tra esperti per discutere le prospettive del settore alberghiero.

Il pomeriggio è dedicato al settore food & beverage, con uno sguardo alle nuove tendenze e alle sfide future:

14:30 - "Dalla cucina all'impresa: gli attori della ristorazione"

Eleonora Concini e Federico Selis apriranno la sessione con un'analisi delle competenze necessarie per trasformare una cucina di successo in una vera impresa.

15:00 - "La ristorazione di domani: punto d'incontro tra 'AI' e km zero"

Diego Pedrotti esaminerà come l'AI può essere integrata con il concetto di ristorazione a chilometro zero, creando nuove opportunità per il settore.

15:30 - "I pagamenti digitali: evoluzione e opportunità"

Denis Savoia tratterà dell'importanza dei pagamenti digitali, sempre più centrali nel mondo della ristorazione.

16:15 - "Vino e olio: nuove strategie e trend di mercato"

Raffaele Fischetti parlerà delle nuove tendenze nel mercato del vino e dell'olio, prodotti chiave per il settore della ristorazione.

16:45 - Testimonianze: Casi pratici

Lo chef stellato **Giancarlo Perbellini** porterà la sua esperienza personale, con esempi pratici del successo nel mondo della ristorazione.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



informazione.it Comunicati Stampa

Prima pagina | Elenco | Nuovo account | Inserimento | Pannello di controllo | Modifica password

Lake Garda Hospitality Summit: il futuro e il cambiamento del settore

Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera presenta la 4ª edizione dell'evento di riferimento nell'ambito dell'accoglienza, per la prima volta dedicato anche al mondo della ristorazione, a Lazise, il 24 ottobre.

bologna, 18/10/2024 (informazione.it - comunicati stampa - fiere ed eventi)

Il prossimo 24 ottobre, la splendida cornice della Dogana Veneta a Lazise (VR), sulle rive del Lago di Garda, ospita la quarta edizione del Lake Garda Hospitality Summit, un evento esclusivo organizzato da Maurizio Galli e Formazione Alberghiera, in collaborazione con BCC Valpolicella Benaco Banca. Un appuntamento per imprenditori e manager del settore dell'ospitalità e della ristorazione che affronterà le sfide e le opportunità di un settore in continua evoluzione.

L'ideatore e fondatore dell'unica scuola di alta formazione che trasforma la formazione in consulenza, con all'attivo oltre 3.000 ore in azienda ogni anno per la prima volta vede come focus del meeting non solo l'ospitalità, ma anche il mondo della ristorazione. La giornata è infatti suddivisa in due momenti distinti, ciascuno dedicato a un ambito cruciale del mondo dell'ospitalità: la gestione alberghiera e il settore food & beverage. Preziosi interventi da parte di esperti del settore offriranno ai partecipanti non solo formazione di alto livello, ma anche la possibilità di confrontarsi su innovazioni tecnologiche, sostenibilità e nuove tendenze di mercato.

L'obiettivo del Lake Garda Hospitality Summit è quello di fornire strumenti e conoscenze per affrontare le sfide del futuro in un settore in costante trasformazione. Un'opportunità per i partecipanti di aggiornarsi su tecnologie come l'intelligenza artificiale, la sostenibilità e i nuovi trend di mercato, confrontandosi anche attraverso momenti di networking, con esperti del settore nel corso di una giornata intensa e ricca di contenuti, pensata per chi desidera rimanere competitivo in un mondo sempre più dinamico e innovativo.

L'evento porta al pubblico il know-how di Formazione Alberghiera, nata a Verona nel 2018, caratterizzata da un corpo docente composto da professionisti e imprenditori del settore che portano con sé non solo la conoscenza accademica, ma anche l'esperienza pratica del campo. Una combinazione unica che consente ai partecipanti di ottenere una comprensione approfondita delle dinamiche aziendali e di acquisire competenze che vanno al di là dei confini teorici, spaziando dal revenue management e sales & marketing management all'accoglienza e all'housekeeping management, dalla gestione di una spa fino al comparto food & beverage.

Il primo evento, la mattina, è incentrato sulle tematiche di gestione alberghiera e prevede la partecipazione di professionisti di spicco che esploreranno il futuro dell'ospitalità:

09:30 - "L'AI non può sostituire l'uomo nell'hotellerie"

Maurizio Galli aprirà la sessione con un intervento che esplorerà i limiti e le opportunità dell'intelligenza artificiale nel settore dell'ospitalità, evidenziando l'importanza del fattore umano.

10:15 - "L'introduzione dell'Intelligenza Artificiale nel Credit Scoring"

Simone Lavarini analizzerà l'utilizzo dell'AI nella valutazione del rischio di credito, una tematica chiave per la gestione finanziaria delle strutture alberghiere.

10:45 - "La direzione della sostenibilità nelle strutture ricettive e le nuove norme europee"

Fabrizio Mina si concentrerà sulle nuove normative europee e su come le strutture possono adattarsi per essere più sostenibili e competitive.

11:30 - "Cercare e gestire il personale: gli strumenti, le tecniche, i consigli"

Oscar Galeazzi offrirà preziose indicazioni su come trovare e gestire il personale, uno degli aspetti più critici nella gestione alberghiera.

12:00 - Tavola Rotonda: Il futuro e il cambiamento del settore

FORMAZIONE ALBERGHERIA | BCC VALPOLICELLA BENACO | educazioneturismo

in collaborazione con **SC** SISTEMI DI CASSA

presenta

LAKE GARDA Hospitality Summit

il futuro e il cambiamento del settore
 "4ª edizione"

24 ottobre 2024 | Lazise (VR) - Dogana Veneta
 Piazzetta Partenio, 13

DUE EVENTI NELLA STESSA GIORNATA RISERVATI AGLI IMPRENDITORI E AI MANAGER DEL SETTORE

PRIMO EVENTO Hospitality 09.00 - 13.00 | **SECONDO EVENTO Food & Beverage 14.00 - 18.00**

Preziosi speech offerti da professionisti del settore

Institutional Partner

Sponsor

Un'occasione di confronto tra esperti per discutere le prospettive del settore alberghiero.

Il pomeriggio è dedicato al settore food & beverage, con uno sguardo alle nuove tendenze e alle sfide future:

14:30 - "Dalla cucina all'impresa: gli attori della ristorazione"

Eleonora Concini e Federico Selis apriranno la sessione con un'analisi delle competenze necessarie per trasformare una cucina di successo in una vera impresa.

15:00 - "La ristorazione di domani: punto d'incontro tra 'AI' e km zero"

Diego Pedrotti esaminerà come l'AI può essere integrata con il concetto di ristorazione a chilometro zero, creando nuove opportunità per il settore.

15:30 - "I pagamenti digitali: evoluzione e opportunità"

Denis Savoia tratterà dell'importanza dei pagamenti digitali, sempre più centrali nel mondo della ristorazione.

16:15 - "Vino e olio: nuove strategie e trend di mercato"

Raffaele Fischetti parlerà delle nuove tendenze nel mercato del vino e dell'olio, prodotti chiave per il settore della ristorazione.

16:45 - Testimonianze: Casi pratici

Lo chef stellato Giancarlo Perbellini porterà la sua esperienza personale, con esempi pratici del successo nel mondo della ristorazione.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

Per maggiori informazioni

Sito Web
<https://www.formazionealberghiera.it>

Ufficio Stampa
 Matteo Barboni



JOY Free Press

Diamo voce ai tuoi pensieri con comunicati di pubblica utilità

Comunicati generici Lake Garda Hospitality Summit: il futuro e il cambiamento del settore

Lake Garda Hospitality Summit: il futuro e il cambiamento del settore

18 Ott 2024 | Comunicati generici · Fiere ed Eventi · Formazione e Lavoro · Viaggi e Turismo

Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera presenta la 4ª edizione dell'evento di riferimento nell'ambito dell'accoglienza, per la prima volta dedicato anche al mondo della ristorazione, a Lazise, il 24 ottobre.

Il prossimo 24 ottobre, la splendida cornice della **Dogana Veneta a Lazise (VR)**, sulle rive del Lago di Garda, ospita la **quarta edizione del Lake Garda Hospitality Summit**, un evento esclusivo organizzato da **Maurizio Galli e Formazione Alberghiera**, in collaborazione con **BCC Valpolicella Benaco Banca**. Un appuntamento per **imprenditori e manager del settore dell'ospitalità e della ristorazione** che affronterà le sfide e le opportunità di un settore in continua evoluzione.

L'**ideatore e fondatore dell'unica scuola di alta formazione che trasforma la formazione in consulenza**, con all'attivo oltre 3.000 ore in azienda ogni anno per la prima volta vede come focus del meeting non solo l'ospitalità, ma anche il mondo della ristorazione. La giornata è infatti suddivisa in due momenti distinti, ciascuno dedicato a un ambito cruciale del mondo dell'ospitalità: la gestione alberghiera e il settore food & beverage. **Preziosi interventi** da parte di esperti del settore offriranno ai partecipanti non solo formazione di alto livello, ma anche la possibilità di confrontarsi su **innovazioni tecnologiche, sostenibilità e nuove tendenze di mercato**.

L'obiettivo del Lake Garda Hospitality Summit è quello di **fornire strumenti e conoscenze per affrontare le sfide del futuro** in un settore in costante trasformazione. Un'opportunità per i partecipanti di aggiornarsi su tecnologie come l'intelligenza artificiale, la sostenibilità e i nuovi trend di mercato, confrontandosi anche attraverso momenti di networking, con esperti del settore nel corso di una giornata intensa e ricca di contenuti, pensata per chi desidera rimanere competitivo in un mondo sempre più dinamico e innovativo.

L'evento porta al pubblico il know-how di **Formazione Alberghiera**, nata a Verona nel 2018, caratterizzata da un **corpo docente** composto da **professionisti e imprenditori del settore** che portano con sé non solo la **consulenza accademica**, ma anche l'**esperienza pratica del campo**. Una combinazione unica che **consente ai partecipanti di ottenere una comprensione approfondita delle dinamiche aziendali e di acquisire competenze che vanno al di là dei confini teorici**, spaziando dal revenue management e sales & marketing management all'accoglienza e all'housekeeping management, dalla gestione di una spa fino al comparto food & beverage.

Il **primo evento, la mattina**, è incentrato sulle tematiche di gestione alberghiera e prevede la partecipazione di professionisti di spicco che esploreranno il **futuro dell'ospitalità**:

09:30 - "L'AI non può sostituire l'uomo nell'hotellerie"

Maurizio Galli aprirà la sessione con un intervento che esplorerà i limiti e le opportunità dell'intelligenza artificiale nel settore dell'ospitalità, evidenziando l'importanza del fattore umano.

10:15 - "L'introduzione dell'Intelligenza Artificiale nel Credit Scoring"

Simone Lavarini analizzerà l'utilizzo dell'AI nella valutazione del rischio di credito, una tematica chiave per la gestione finanziaria delle strutture alberghiere.

10:45 - "La direzione della sostenibilità nelle strutture ricettive e le nuove norme europee"

Fabrizio Mina si concentrerà sulle nuove normative europee e su come le strutture possono adattarsi per essere più sostenibili e competitive.

11:30 - "Cercare e gestire il personale: gli strumenti, le tecniche, i consigli"

Oscar Galeazzi offrirà preziose indicazioni su come trovare e gestire il personale, uno degli aspetti più critici nella gestione alberghiera.

12:00 - Tavola Rotonda: Il futuro e il cambiamento del settore

Un'occasione di confronto tra esperti per discutere le prospettive del settore alberghiero.

Il pomeriggio è dedicato al settore food & beverage, con uno sguardo alle nuove tendenze e alle sfide future:

14:30 - "Dalla cucina all'impresa: gli attori della ristorazione"

Eleonora Concini e Federico Selis apriranno la sessione con un'analisi delle competenze necessarie per trasformare una cucina di successo in una vera impresa.

15:00 - "La ristorazione di domani: punto d'incontro tra 'AI' e km zero"

Diego Pedrotti esaminerà come l'AI può essere integrata con il concetto di ristorazione a chilometro zero, creando nuove opportunità per il settore.

15:30 - "I pagamenti digitali: evoluzione e opportunità"

Denis Savoia tratterà dell'importanza dei pagamenti digitali, sempre più centrali nel mondo della ristorazione.

16:15 - "Vino e olio: nuove strategie e trend di mercato"

Raffaele Fischetti parlerà delle nuove tendenze nel mercato del vino e dell'olio, prodotti chiave per il settore della ristorazione.

16:45 - Testimonianze: Casi pratici

Lo chef stellato **Giancarlo Perbellini** porterà la sua esperienza personale, con esempi pratici del successo nel mondo della ristorazione.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



COMUNICATI-STAMPA.NET
L'informazione in autoeducazione

CERCA NEL SITO:

EVENTI COMUNICATO stampa

Lake Garda Hospitality Summit: il futuro e il cambiamento del settore

21/10/24 Veneto (Verona) di Matteo Barbanti

Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera presenta la 4ª edizione dell'evento di riferimento nell'ambito dell'accoglienza, per la prima volta dedicato anche al mondo della ristorazione, a Lazise, il 24 ottobre.

Il prossimo 24 ottobre, la splendida cornice della Dogana Veneta a Lazise (VR), sulle rive del Lago di Garda, ospita la quarta edizione del Lake Garda Hospitality Summit, un evento esclusivo organizzato da Maurizio Galli e Formazione Alberghiera, in collaborazione con BCC Valpolicella Benaco Banca. Un appuntamento per imprenditori e manager del settore dell'ospitalità e della ristorazione che affronterà le sfide e le opportunità di un settore in continua evoluzione. L'ideatore e fondatore dell'unica scuola di alta formazione che trasforma la formazione in consulenza, con all'attivo oltre 3.000 ore in azienda ogni anno per la prima volta vede come focus del meeting non solo l'ospitalità, ma anche il mondo della ristorazione. La giornata è infatti suddivisa in due momenti distinti, ciascuno dedicato a un ambito cruciale del mondo dell'ospitalità: la gestione alberghiera e il settore food & beverage. Preziosi interventi da parte di esperti del settore offriranno ai partecipanti non solo formazione di alto livello, ma anche la possibilità di confrontarsi su innovazioni tecnologiche, sostenibilità e nuove tendenze di mercato. L'obiettivo del Lake Garda Hospitality Summit è quello di fornire strumenti e conoscenze per affrontare le sfide del futuro in un settore in costante trasformazione. Un'opportunità per i partecipanti di aggiornarsi su tecnologie come l'intelligenza artificiale, la sostenibilità e i nuovi trend di mercato, confrontandosi anche attraverso momenti di networking, con esperti del settore nel corso di una giornata intensa e ricca di contenuti, pensata per chi desidera rimanere competitivo in un mondo sempre più dinamico e innovativo. L'evento porta al pubblico il know-how di Formazione Alberghiera, nata a Verona nel 2018, caratterizzata da un corpo docente composto da professionisti e imprenditori del settore che portano con sé non solo la conoscenza accademica, ma anche l'esperienza pratica del campo. Una combinazione unica che consente ai partecipanti di ottenere una comprensione approfondita delle dinamiche aziendali e di acquisire competenze che vanno al di là dei confini teorici, spaziando dal revenue management e sales & marketing management all'accoglienza e al housekeeping management, dalla gestione di una spa fino al comparto food & beverage.

Il primo evento, la mattina, è incentrato sulle tematiche di gestione alberghiera e prevede la partecipazione di professionisti di spicco che esploreranno il futuro dell'ospitalità:

09:30 - "L'AI non può sostituire l'uomo nell'hotellerie"
Maurizio Galli aprirà la sessione con un intervento che esplorerà i limiti e le opportunità dell'intelligenza artificiale nel settore dell'ospitalità, evidenziando l'importanza del fattore umano.

10:15 - "L'introduzione dell'intelligenza artificiale nel Credit Scoring"
Simona Lavarini analizzerà l'utilizzo dell'AI nella valutazione del rischio di credito, una tematica chiave per la gestione finanziaria delle strutture alberghiere.

10:45 - "La direzione della sostenibilità nelle strutture ricettive e le nuove norme europee"
Fabrizio Mina si concentrerà sulle nuove normative europee e su come le strutture possono adattarsi per essere più sostenibili e competitive.

11:30 - "Cercare e gestire il personale: gli strumenti, le tecniche, i consigli"
Oscar Galeazzi offrirà preziose indicazioni su come trovare e gestire il personale, uno degli aspetti più critici nella gestione alberghiera.

12:00 - Tavola Rotonda: il futuro e il cambiamento del settore
Un'occasione di confronto tra esperti per discutere le prospettive del settore alberghiero.

Il pomeriggio è dedicato al settore food & beverage, con uno sguardo alle nuove tendenze e alle sfide future:

14:30 - "Dalla cucina all'impresa: gli attori della ristorazione"
Beatrice Concini e Federico Sefis apriranno la sessione con un'analisi delle competenze necessarie per trasformare una cucina di successo in una vera impresa.

15:00 - "La ristorazione di domani: punto d'incontro tra 'AI' e 'km zero'"
Diego Pedrotti esaminerà come l'AI può essere integrata con il concetto di ristorazione a chilometro zero, creando nuove opportunità per il settore.

15:30 - "I pagamenti digitali: evoluzione e opportunità"
Denis Savoia tratterà dell'importanza dei pagamenti digitali, sempre più centrali nel mondo della ristorazione.

16:15 - "Vino e olio: nuove strategie e trend di mercato"
Raffaello Fischetti parlerà delle nuove tendenze nel mercato del vino e dell'olio, prodotti chiave per il settore della ristorazione.

16:45 - Testimonianze: Casi pratici
Lo chef stellato Giancarlo Herbellini porterà la sua esperienza personale, con esempi pratici del successo nel mondo della ristorazione.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

<https://www.formazionealberghiera.it>



AREA-PRESS.EU

COMUNICATI STAMPA & PRESS RELEASE

[HOME](#) [CHI SIAMO](#) [COMUNICATI](#) [COME PUBBLICARE?](#) [CONTATTACI](#) [LOGOUT](#)

Lake Garda Hospitality Summit 2024: successo e innovazione per il Turismo

Posted on 1 Novembre 2024 by Borderline Agency

Pieno successo lo scorso 24 ottobre 2024, presso la suggestiva Dogana Veneta a Lazise (VR), per la quarta edizione di Lake Garda Hospitality Summit 2024. L'evento, per temi e presenze, si è confermato come uno degli appuntamenti più rilevanti per i professionisti del turismo sul Lago di Garda e in Italia.

Con **oltre 300 partecipanti** tra manager e imprenditori del settore, **l'edizione 2024 di Lake Garda Hospitality Summit, ha superato ogni aspettativa** in termini di affluenza e interesse, dimostrando quanto l'evento stia crescendo come **punto di riferimento per il settore**. Tra i presenti anche **cinque Presidenti di Federalberghi e la Fondazione Destination Verona Garda**. In un **settore che richiede sempre maggiore professionalità e visione strategica**, la partecipazione di numerosi albergatori e campeggiatori ha evidenziato un **bisogno crescente di formazione continua e aggiornamento**.

“Operare nel turismo oggi non è più solo una questione di ospitalità: richiede competenze specifiche” ha affermato l'**organizzatore Maurizio Galli** che con **Formazione Alberghiera**, si impegna a trasferire competenze gestionali e strategiche agli operatori del settore. Il **focus della formazione spazia dal revenue management**, essenziale per massimizzare i profitti e gestire la stagionalità, fino all'autonomia nella gestione economica delle strutture. Con oltre 3.500 ore di formazione annualmente erogate in centinaia di strutture ricettive, **Formazione Alberghiera** offre il proprio supporto con un **approccio basato sull'esperienza pratica**,

*“In Dogana Veneta si è svolta una grande giornata formativa ed ispirazionale e per questo voglio ringraziare tutti coloro che hanno contribuito alla sua realizzazione insieme alla nostra Banca – commenta il **Presidente di Valpolicella Benaco Banca Daniele Maroldi** – Dalla quale è emersa ancora una volta la necessità di fare rete e di lavorare fianco a fianco per migliorare il nostro territorio che a sua volta restituisce valore alle imprese che vi operano, alle persone che lo vivono ed ai turisti che numerosi accogliamo ogni anno”.*

Visti i risultati dell'edizione 2024, Maurizio Galli guarda alla prossima puntando a **estendere l'evento su scala nazionale**. *“La sfida del 2025 per il turismo italiano non sarà semplice per cui è fondamentale prepararsi già da ora”*. Il Lake Garda Hospitality Summit, grazie alla sua capacità di anticipare le esigenze di formazione e confronto, è destinato a rimanere un appuntamento irrinunciabile per chi desidera crescere e innovare in questo campo.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, **Formazione Alberghiera** concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. **Formazione Alberghiera** è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



Comunicati stampa

Ogni giorno tutte le informazioni aggiornate dal Web. Richiedi gratuitamente la pubblicazione del tuo comunicato.



Ti trovi su: [Home](#) » [Weblog](#) » [Attività didattiche, Aziende, Eventi, Incontri e conferenze, Turismo, Varie](#) » [Blog article: Lake Garda Hospitality Summit 2024: successo e Innovazione per il Turismo](#) | [Comunicati stampa](#)

Lake Garda Hospitality Summit 2024: successo e innovazione per il Turismo

📅 1 Novembre 2024 da 🏢 [Borderline Agency](#)

Pieno successo lo scorso 24 ottobre 2024, presso la suggestiva Dogana Veneta a Lazise (VR), per la quarta edizione di Lake Garda Hospitality Summit 2024. L'evento, per temi e presenze, si è confermato come uno degli appuntamenti più rilevanti per i professionisti del turismo sul Lago di Garda e in Italia.

Con **oltre 300 partecipanti** tra manager e imprenditori del settore, **l'edizione 2024 di Lake Garda Hospitality Summit, ha superato ogni aspettativa** in termini di affluenza e interesse, dimostrando quanto l'evento stia crescendo come **punto di riferimento per il settore**. Tra i presenti anche **cinque Presidenti di Federalberghi e la Fondazione Destination Verona Garda**. In un **settore che richiede sempre maggiore professionalità e visione strategica**, la partecipazione di numerosi albergatori e campeggiatori ha evidenziato un **bisogno crescente di formazione continua e aggiornamento**.

"Operare nel turismo oggi non è più solo una questione di ospitalità: richiede competenze specifiche" ha affermato **l'organizzatore Maurizio Galli** che con **Formazione Alberghiera**, si impegna a trasferire competenze gestionali e strategiche agli operatori del settore. Il **focus della formazione spazia dal revenue management**, essenziale per massimizzare i profitti e gestire la stagionalità, fino all'autonomia nella gestione economica delle strutture. Con oltre 3.500 ore di formazione annualmente erogate in centinaia di strutture ricettive, **Formazione Alberghiera** offre il proprio supporto con **un approccio basato sull'esperienza pratica**.

*"In Dogana Veneta si è svolta una grande giornata formativa ed ispirazionale e per questo voglio ringraziare tutti coloro che hanno contribuito alla sua realizzazione insieme alla nostra Banca - commenta il **Presidente di Valpolicella Benaco Banca Daniele Maroldi** - Dalla quale è emersa ancora una volta la necessità di fare rete e di lavorare fianco a fianco per migliorare il nostro territorio che a sua volta restituisce valore alle imprese che vi operano, alle persone che lo vivono ed ai turisti che numerosi accogliamo ogni anno"*.

Visti i risultati dell'edizione 2024, Maurizio Galli guarda alla prossima puntando a **estendere l'evento su scala nazionale**. *"La sfida del 2025 per il turismo italiano non sarà semplice per cui è fondamentale prepararsi già da ora"*. Il Lake Garda Hospitality Summit, grazie alla sua capacità di anticipare le esigenze di formazione e confronto, è destinato a rimanere un appuntamento irrinunciabile per chi desidera crescere e innovare in questo campo.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, **Formazione Alberghiera** concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. **Formazione Alberghiera** è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



Lake Garda Hospitality Summit 2024: successo e innovazione per il Turismo

1 Novembre 2024 di BorderlineAgency

Pieno successo lo scorso 24 ottobre 2024, presso la suggestiva Dogana Veneta a Lazise (VR), per la quarta edizione di Lake Garda Hospitality Summit 2024. L'evento, per temi e presenze, si è confermato come uno degli appuntamenti più rilevanti per i professionisti del turismo sul Lago di Garda e in Italia.

Con **oltre 300 partecipanti** tra manager e imprenditori del settore, **l'edizione 2024 di Lake Garda Hospitality Summit, ha superato ogni aspettativa** in termini di affluenza e interesse, dimostrando

quanto l'evento stia crescendo come **punto di riferimento per il settore**. Tra i presenti anche **cinque Presidenti di Federalberghi e la Fondazione Destination Verona Garda**. In un settore che **richiede sempre maggiore professionalità e visione strategica**, la partecipazione di numerosi albergatori e campeggiatori ha evidenziato un **bisogno crescente di formazione continua e aggiornamento**.

"Operare nel turismo oggi non è più solo una questione di ospitalità: richiede competenze specifiche" ha affermato **l'organizzatore Maurizio Galli** che con Formazione Alberghiera, si impegna a trasferire competenze gestionali e strategiche agli operatori del settore. Il **focus della formazione spazia dal revenue management**, essenziale per massimizzare i profitti e gestire la stagionalità, fino all'autonomia nella gestione economica delle strutture. Con oltre 3.500 ore di formazione annualmente erogate in centinaia di strutture ricettive, **Formazione Alberghiera** offre il proprio supporto con **un approccio basato sull'esperienza pratica**,

*"In Dogana Veneta si è svolta una grande giornata formativa ed ispirazionale e per questo voglio ringraziare tutti coloro che hanno contribuito alla sua realizzazione insieme alla nostra Banca – commenta il **Presidente di Valpolicella Benaco Banca Daniele Maroldi** – Dalla quale è emersa ancora una volta la necessità di fare rete e di lavorare fianco a fianco per migliorare il nostro territorio che a sua volta restituisce valore alle imprese che vi operano, alle persone che lo vivono ed ai turisti che numerosi accogliamo ogni anno"*.

Visti i risultati dell'edizione 2024, Maurizio Galli guarda alla prossima puntando a **estendere l'evento su scala nazionale**. *"La sfida del 2025 per il turismo italiano non sarà semplice per cui è fondamentale prepararsi già da ora"*. Il Lake Garda Hospitality Summit, grazie alla sua capacità di anticipare le esigenze di formazione e confronto, è destinato a rimanere un appuntamento irrinunciabile per chi desidera crescere e innovare in questo campo.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

Lake Garda Hospitality Summit 2024: successo e innovazione per il Turismo

Publicata da: **Borderline**



Pieno successo lo scorso 24 ottobre 2024, presso la suggestiva Dogana Veneta a Lazise (VR), per la quarta edizione di Lake Garda Hospitality Summit 2024. L'evento, per temi e presenze, si è confermato come uno degli appuntamenti più rilevanti per i professionisti del turismo sul Lago di Garda e in Italia.

Con **oltre 300 partecipanti** tra manager e imprenditori del settore, l'edizione 2024 di **Lake Garda Hospitality Summit**, ha superato ogni aspettativa in termini di affluenza e interesse, dimostrando quanto l'evento stia crescendo come punto di riferimento per il settore. Tra i presenti anche cinque Presidenti di **Federalberghi** e la **Fondazione Destination Verona Garda**. In un settore che richiede sempre maggiore professionalità e visione strategica, la partecipazione di numerosi albergatori e campeggiatori ha evidenziato un bisogno crescente di formazione continua e aggiornamento.

"Operare nel turismo oggi non è più solo una questione di ospitalità: richiede competenze specifiche" ha affermato l'**organizzatore Maurizio Galli** che con **Formazione**

Alberghiera, si impegna a trasferire competenze gestionali e strategiche agli operatori del settore. Il **focus della formazione spazia dal revenue management**, essenziale per massimizzare i profitti e gestire la stagionalità, fino all'autonomia nella gestione economica delle strutture. Con oltre 3.500 ore di formazione annualmente erogate in centinaia di strutture ricettive, **Formazione Alberghiera offre il proprio supporto con un approccio basato sull'esperienza pratica**,

"In Dogana Veneta si è svolta una grande giornata formativa ed ispirazionale e per questo voglio ringraziare tutti coloro che hanno contribuito alla sua realizzazione insieme alla nostra Banca - commenta il [b]Presidente di Valpolicella Benaco Banca Daniele Maroldi[/b] - Dalla quale è emersa ancora una volta la necessità di fare rete e di lavorare fianco a fianco per migliorare il nostro territorio che a sua volta restituisce valore alle imprese che vi operano, alle persone che lo vivono ed ai turisti che numerosi accogliamo ogni anno".

Visti i risultati dell'edizione 2024, Maurizio Galli guarda alla prossima puntando a **estendere l'evento su scala nazionale**. "La sfida del 2025 per il turismo italiano non sarà semplice per cui è fondamentale prepararsi già da ora". Il Lake Garda Hospitality Summit, grazie alla sua capacità di anticipare le esigenze di formazione e confronto, è destinato a rimanere un appuntamento irrinunciabile per chi desidera crescere e innovare in questo campo.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, **Formazione Alberghiera** concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. **Formazione Alberghiera** è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



Lake Garda Hospitality Summit 2024: successo e innovazione per il Turismo

Pieno successo lo scorso 24 ottobre 2024, presso la suggestiva Dogana Veneta a Lazise (VR), per la quarta edizione di Lake Garda Hospitality Summit 2024. L'evento, per temi e presenze, si è confermato come uno degli appuntamenti più rilevanti per i professionisti del turismo sul Lago di Garda e in Italia.

bologna, 01/11/2024 (informazione.it - comunicati stampa - fiere ed eventi)

Con oltre 300 partecipanti tra manager e imprenditori del settore, l'edizione 2024 di Lake Garda Hospitality Summit, ha superato ogni aspettativa in termini di affluenza e interesse, dimostrando quanto l'evento stia crescendo come punto di riferimento per il settore. Tra i presenti anche cinque Presidenti di Federalberghi e la Fondazione Destination Verona Garda. In un settore che richiede sempre maggiore professionalità e visione strategica, la partecipazione di numerosi albergatori e campeggiatori ha evidenziato un bisogno crescente di formazione continua e aggiornamento.

"Operare nel turismo oggi non è più solo una questione di ospitalità: richiede competenze specifiche" ha affermato l'organizzatore Maurizio Galli che con Formazione Alberghiera, si impegna a trasferire competenze gestionali e strategiche agli operatori del settore. Il focus della formazione spazia dal revenue management, essenziale per massimizzare i profitti e gestire la stagionalità, fino all'autonomia nella gestione economica delle strutture. Con oltre 3.500 ore di formazione annualmente erogate in centinaia di strutture ricettive, Formazione Alberghiera offre il proprio supporto con un approccio basato sull'esperienza pratica,

"In Dogana Veneta si è svolta una grande giornata formativa ed ispirazionale e per questo voglio ringraziare tutti coloro che hanno contribuito alla sua realizzazione insieme alla nostra Banca - commenta il Presidente di Valpolicella Benaco Banca Daniele Maroldi - Dalla quale è emersa ancora una volta la necessità di fare rete e di lavorare fianco a fianco per migliorare il nostro territorio che a sua volta restituisce valore alle imprese che vi operano, alle persone che lo vivono ed ai turisti che numerosi accogliamo ogni anno".



Visti i risultati dell'edizione 2024, Maurizio Galli guarda alla prossima puntando a estendere l'evento su scala nazionale. "La sfida del 2025 per il turismo italiano non sarà semplice per cui è fondamentale prepararsi già da ora". Il Lake Garda Hospitality Summit, grazie alla sua capacità di anticipare le esigenze di formazione e confronto, è destinato a rimanere un appuntamento irrinunciabile per chi desidera crescere e innovare in questo campo.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

Per maggiori informazioni

Sito Web

<https://www.formazionealberghiera.it>

Ufficio Stampa

Matteo Barboni

[Borderline Srl](#) (Leggi tutti i comunicati)

via Parisio 16

40137 bologna

borderline@borderlineagency.com



JOY Free Press

Diamo voce ai tuoi pensieri con comunicati di pubblica utilità

Comunicati generici > Lake Garda Hospitality Summit 2024: successo e innovazione per il Turismo

Lake Garda Hospitality Summit 2024: successo e innovazione per il Turismo

1 Nov 2024 | Comunicati generici · Fiere ed Eventi · Formazione e Lavoro · Viaggi e Turismo

Pieno successo lo scorso 24 ottobre 2024, presso la suggestiva Dogana Veneta a Lazise (VR), per la quarta edizione di Lake Garda Hospitality Summit 2024. L'evento, per temi e presenze, si è confermato come uno degli appuntamenti più rilevanti per i professionisti del turismo sul Lago di Garda e in Italia.

Con **oltre 300 partecipanti** tra manager e imprenditori del settore, **l'edizione 2024 di Lake Garda Hospitality Summit, ha superato ogni aspettativa** in termini di affluenza e interesse, dimostrando quanto l'evento stia crescendo come **punto di riferimento per il settore**. Tra i presenti anche **cinque Presidenti di Federalberghi e la Fondazione Destination Verona Garda**. In un settore che richiede sempre maggiore professionalità e visione strategica, la partecipazione di numerosi albergatori e campeggiatori ha evidenziato un **bisogno crescente di formazione continua e aggiornamento**.

"Operare nel turismo oggi non è più solo una questione di ospitalità: richiede competenze specifiche" ha affermato **l'organizzatore Maurizio Galli** che con **Formazione Alberghiera**, si impegna a trasferire competenze gestionali e strategiche agli operatori del settore. Il **focus della formazione spazia dal revenue management**, essenziale per massimizzare i profitti e gestire la stagionalità, fino all'autonomia nella gestione economica delle strutture. Con oltre 3.500 ore di formazione annualmente erogate in centinaia di strutture ricettive, **Formazione Alberghiera** offre il proprio supporto con **un approccio basato sull'esperienza pratica**,

*"In Dogana Veneta si è svolta una grande giornata formativa ed ispirazionale e per questo voglio ringraziare tutti coloro che hanno contribuito alla sua realizzazione insieme alla nostra Banca - commenta il **Presidente di Valpolicella Benaco Banca Daniele Maroldi** - Dalla quale è emersa ancora una volta la necessità di fare rete e di lavorare fianco a fianco per migliorare il nostro territorio che a sua volta restituisce valore alle imprese che vi operano, alle persone che lo vivono ed ai turisti che numerosi accogliamo ogni anno"*.

Visti i risultati dell'edizione 2024, Maurizio Galli guarda alla prossima puntando a **estendere l'evento su scala nazionale**. *"La sfida del 2025 per il turismo italiano non sarà semplice per cui è fondamentale prepararsi già da ora"*. Il Lake Garda Hospitality Summit, grazie alla sua capacità di anticipare le esigenze di formazione e confronto, è destinato a rimanere un appuntamento irrinunciabile per chi desidera crescere e innovare in questo campo.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è? una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, **Formazione Alberghiera** concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. **Formazione Alberghiera** è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



ARTICLE-MARKETING.EU

article marketing & press release

• HOME • BLOG COMUNICATI ▾ • CHI SIAMO ▾

Lake Garda Hospitality Summit 2024: successo e innovazione per il Turismo

by Borderline Agency | 1 Novembre 2024 | in Comunicati stampa | 0👤

Pieno successo lo scorso 24 ottobre 2024, presso la suggestiva Dogana Veneta a Lazise (VR), per la quarta edizione di Lake Garda Hospitality Summit 2024. L'evento, per temi e presenze, si è confermato come uno degli appuntamenti più rilevanti per i professionisti del turismo sul Lago di Garda e in Italia.

Con **oltre 300 partecipanti** tra manager e imprenditori del settore, l'**edizione 2024 di Lake Garda Hospitality Summit**, ha superato ogni aspettativa in termini di affluenza e interesse, dimostrando quanto l'evento stia crescendo come **punto di riferimento per il settore**. Tra i presenti anche **cinque Presidenti di Federalberghi e la Fondazione Destination Verona Garda**. In un **settore che richiede sempre maggiore professionalità e visione strategica**, la partecipazione di numerosi albergatori e campeggiatori ha evidenziato un **bisogno crescente di formazione continua e aggiornamento**.

"Operare nel turismo oggi non è più solo una questione di ospitalità: richiede competenze specifiche" ha affermato l'**organizzatore Maurizio Galli** che con Formazione Alberghiera, si impegna a trasferire competenze gestionali e strategiche agli operatori del settore. Il **focus della formazione spazia dal revenue management**, essenziale per massimizzare i profitti e gestire la stagionalità, fino all'autonomia nella gestione economica delle strutture. Con oltre 3.500 ore di formazione annualmente erogate in centinaia di strutture ricettive, **Formazione Alberghiera** offre il proprio supporto con **un approccio basato sull'esperienza pratica**.

"In Dogana Veneta si è svolta una grande giornata formativa ed ispirazionale e per questo voglio ringraziare tutti coloro che hanno contribuito alla sua realizzazione insieme alla nostra Banca – commenta il **Presidente di Valpolicella Benaco Banca Daniele Maroldi** – Dalla quale è emersa ancora una volta la necessità di fare rete e di lavorare fianco a fianco per migliorare il nostro territorio che a sua volta restituisce valore alle imprese che vi operano, alle persone che lo vivono ed ai turisti che numerosi accogliamo ogni anno".

Visti i risultati dell'edizione 2024, Maurizio Galli guarda alla prossima puntando a **estendere l'evento su scala nazionale**. "La sfida del 2025 per il turismo italiano non sarà semplice per cui è fondamentale prepararsi già da ora". Il Lake Garda Hospitality Summit, grazie alla sua capacità di anticipare le esigenze di formazione e confronto, è destinato a rimanere un appuntamento irrinunciabile per chi desidera crescere e innovare in questo campo.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



COMUNICATI-STAMPA.NET

L'informazione in autoedizione

CERCA NEL SITO:

TURISMO

COMUNICATO STAMPA

Lake Garda Hospitality Summit 2024: successo e innovazione per il Turismo

📅 04/11/24 📍 Veneto (Verona)

di Matteo Barboni

Pieno successo lo scorso 24 ottobre 2024, presso la suggestiva Dogana Veneta a Lazise (VR), per la quarta edizione di Lake Garda Hospitality Summit 2024. L'evento, per temi e presenze, si è confermato come uno degli appuntamenti più rilevanti per i professionisti del turismo sul Lago di Garda e in Italia.

Con oltre 300 partecipanti tra manager e imprenditori del settore, l'edizione 2024 di Lake Garda Hospitality Summit, ha superato ogni aspettativa in termini di affluenza e interesse, dimostrando quanto l'evento stia crescendo come punto di riferimento per il settore. Tra i presenti anche cinque Presidenti di Federalberghi e la Fondazione Destination Verona Garda. In un settore che richiede sempre maggiore professionalità e visione strategica, la partecipazione di numerosi albergatori e campeggiatori ha evidenziato un bisogno crescente di formazione continua e aggiornamento.

"Operare nel turismo oggi non è più solo una questione di ospitalità: richiede competenze specifiche - ha affermato l'organizzatore Maurizio Galli - Formazione Alberghiera, si impegna a trasferire competenze gestionali e strategiche agli operatori del settore. Il focus della formazione spazia dal revenue management, essenziale per massimizzare i profitti e gestire la stagionalità, fino all'autonomia nella gestione economica delle strutture. Con oltre 3.500 ore di formazione annualmente erogate in centinaia di strutture ricettive, Formazione Alberghiera offre il proprio supporto con un approccio basato sull'esperienza pratica".

"In Dogana Veneta si è svolta una grande giornata formativa ed ispirazionale e per questo voglio ringraziare tutti coloro che hanno contribuito alla sua realizzazione insieme alla nostra Banca - commenta il Presidente di Valpolicella Benaco Banca Daniele Maroldi - Dalla quale è emersa ancora una volta la necessità di fare rete e di lavorare fianco a fianco per migliorare il nostro territorio che a sua volta restituisce valore alle imprese che vi operano, alle persone che lo vivono ed ai turisti che numerosi accogliamo ogni anno".

Visti i risultati dell'edizione 2024, Maurizio Galli guarda alla prossima puntando a estendere l'evento su scala nazionale. "La sfida del 2025 per il turismo italiano non sarà semplice per cui è fondamentale prepararsi già da ora". Il Lake Garda Hospitality Summit, grazie alla sua capacità di anticipare le esigenze di formazione e confronto, è destinato a rimanere un appuntamento irrinunciabile per chi desidera crescere e innovare in questo campo.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

<https://www.formazionealberghiera.it>



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

**TESTATE
ONLINE**

Novembre 2024



Home / Bacheca Eventi / Rassegna Stampa / Lake Garda Hospitality Summit 2024: successo e innovazione per il Turismo

Lake Garda Hospitality Summit 2024: successo e innovazione per il Turismo

📁 Rassegna Stampa ⌚ Nov 4, 2024 💬 0 👁 39

⊕ [Aggiungi elenco di lettura](#)

Pieno successo lo scorso 24 ottobre 2024, presso la suggestiva Dogana Veneta a Lazise (VR), per la quarta edizione di Lake Garda Hospitality Summit 2024. L'evento, per temi e presenze, si è confermato come uno degli appuntamenti più rilevanti per i professionisti del turismo sul Lago di Garda e in Italia.

[Leggi di più →](#)



Cambiamento climatico: una sfida anche per l'ospitalità e il revenue management

di Selezionato da Redazione / in Blog EnergiaGreen / on Novembre 8, 2024

Cambiamento climatico: una sfida anche per l'ospitalità e il revenue management

<https://ift.tt/iNygI5E>

[Cambiamento climatico: una sfida anche per l'ospitalità e il revenue management](#)

November 8, 2024 at 11:19AM



SCRITTO DA

Selezionato da Redazione





HORECA NEWS

TUTTE LE NOTIZIE NOTIZIE - HORECA - BUSINESS - PRODOTTI E INGREDIENTI - RUBRICHE - EVENTI - IL NOSTRO NETWORK

Cambiamento climatico: una sfida anche per l'ospitalità e il revenue management

La sfida è ottimizzare le proprie risorse attraverso un revenue management che tenga conto di un clima instabile e di una domanda turistica sempre più volatile.

OSPITALITÀ E TURISMO

Restazione 2 8 Nov 2024 - 11:04



OSPITALITÀ E TURISMO - Di fronte a estati che si prolungano fino a novembre e inverni incerti, le strutture ricettive sono costrette a rivedere la loro pianificazione, adattandosi a un cambiamento climatico che ha conseguenze sempre più evidenti.

La sfida è ottimizzare le proprie risorse attraverso un **revenue management che tenga conto di un clima instabile e di una domanda turistica sempre più volatile**.

Gli albergatori hanno oggi l'opportunità di trasformare la variabilità climatica in un vantaggio strategico, adattando la propria strategia di revenue management. L'incrocio dei dati storici con le tendenze climatiche recenti può offrire previsioni più accurate e permettere agli operatori di adeguare prezzi e disponibilità in tempo reale. In questo senso, la capacità di prevedere le oscillazioni nella domanda - tenendo conto del clima - diventa cruciale per chi vuole mantenere l'occupazione stabile e i prezzi competitivi.

Non solo. Gli albergatori devono essere in grado di ricalibrare rapidamente il proprio pricing in risposta a mutamenti climatici imprevisti. Questo significa adottare un revenue dinamico che vada oltre le tradizionali stagioni e sia capace di rispondere a variazioni meteo con la stessa prontezza con cui si risponde a un cambio nella domanda.

Un elemento centrale è il pricing stagionale adattivo. Se le stagioni si prolungano o accorciano, le tradizionali strategie di pricing - che distinguevano nettamente l'alta e la bassa stagione - diventano obsolete. Con il clima che prolunga, per esempio, la stagione estiva fino a novembre, gli albergatori possono mantenere prezzi competitivi anche nei mesi che un tempo sarebbero stati considerati "di bassa stagione". Questa la visione di **Maurizio Galli**, fondatore di **Formazione Alberghiera**, scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo che avverte come occorre fare attenzione: rimanere aperti più a lungo significa anche affrontare costi operativi che senza una gestione ottimizzata del revenue, rischiano di erodere i margini.



"Un revenue management efficace oggi integra quindi anche l'analisi delle variabili climatiche. Il monitoraggio costante del meteo permette di modulare le offerte e gli sconti con una precisione che può fare la differenza, specialmente nei confronti delle mete estere che competono per attrarre la stessa clientela" spiega **Maurizio Galli**.

Saper elaborare strategie di revenue che tengano conto del cambiamento climatico richiede competenze specifiche e un approccio proattivo che combini l'uso di sistemi di gestione automatizzati con il controllo umano. "Gli strumenti di Revenue Management System (RMS) rappresentano oggi un valido supporto, ma non possono sostituire l'esperienza e l'intuito umano: essi infatti si basano su modelli predefiniti e dati storici che nel caso di un improvviso stravolgimento climatico, possono risultare in ritardo rispetto alla domanda reale" precisa il fondatore di **Formazione Alberghiera**.

È qui che entra in gioco il fattore umano: un esperto di revenue management, grazie al know-how e all'analisi esperta dei dati in tempo reale, può anticipare le tendenze e attuare strategie correttive tempestive. Ad esempio, in caso di un'improvvisa ondata di caldo autunnale che prolunga l'estate, un professionista può rispondere rapidamente modulando le tariffe, offrendo promozioni o implementando pacchetti speciali che rispondano alla domanda del momento.

L'elemento centrale per gli albergatori che intendono affrontare il cambiamento climatico con successo è la preparazione. "Affidarsi esclusivamente ai sistemi automatizzati significa rischiare di essere sempre un passo indietro rispetto ai cambiamenti che oggi avvengono a una velocità impensabile fino a pochi anni fa. Il monitoraggio esperto permette invece di anticipare le mosse necessarie, gestendo le offerte in maniera intelligente e proattiva" conclude Maurizio Galli.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, università, Fondi Interprofessionali, Associazioni

di categoria e Federberghi, Formazione Alberghiera concretizza la visione di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

Leggi l'articolo anche su [MostyNews.com](https://www.MostyNews.com)



Hostynews.com

HOME NOTIZIE ▾ OSPITALITÀ ▾ PROTAGONISTI ▾ TURISMO ▾ TRASPORTI VIDEO

Home » Istruzione e Formazione » Cambiamento climatico: una sfida anche per l'ospitalità e il revenue management

Istruzione e Formazione

Cambiamento climatico: una sfida anche per l'ospitalità e il revenue management

La sfida è ottimizzare le proprie risorse attraverso un revenue management che tenga conto di un clima instabile e di una domanda turistica sempre più volatile.

pubblicato da Redazione 2 8 Novembre 2024 162 0



Di fronte a estati che si prolungano fino a novembre e inverni incerti, le strutture ricettive sono costrette a rivedere la loro pianificazione, adattandosi a un cambiamento climatico che ha conseguenze sempre più evidenti.

La sfida è ottimizzare le proprie risorse attraverso un **revenue management che tenga conto di un clima instabile e di una domanda turistica sempre più volatile**.

Gli albergatori hanno oggi l'opportunità di trasformare la variabilità climatica in un vantaggio strategico, adattando la propria strategia di revenue management. L'incrocio dei dati storici con le tendenze climatiche recenti può offrire previsioni più accurate e permettere agli operatori di adeguare prezzi e disponibilità in tempo reale. In questo senso, la capacità di prevedere le oscillazioni nella domanda – tenendo conto del clima – diventa cruciale per chi vuole mantenere l'occupazione stabile e i prezzi competitivi.

Non solo. Gli albergatori devono essere in grado di ricalibrare rapidamente il proprio pricing in risposta a mutamenti climatici imprevisti. Questo significa adottare un revenue dinamico che vada oltre le tradizionali stagioni e sia capace di rispondere a variazioni meteo con la stessa prontezza con cui si risponde a un cambio nella domanda.

Un elemento centrale è il pricing stagionale adattivo. Se le stagioni si prolungano o accorciano, le tradizionali strategie di pricing – che distinguevano nettamente l'alta e la bassa stagione – diventano obsolete. Con il clima che prolunga, per esempio, la stagione estiva fino a novembre, gli albergatori possono mantenere prezzi competitivi anche nei mesi che un tempo sarebbero stati considerati "di bassa stagione". Questa la visione di **Maurizio Galli**, fondatore di **Formazione Alberghiera**, scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo che avverte come occorra fare attenzione: rimanere aperti più a lungo significa anche affrontare costi operativi che senza una gestione ottimizzata del revenue, rischiano di erodere i margini.



"Un revenue management efficace oggi integra quindi anche l'analisi delle variabili climatiche. Il monitoraggio costante del meteo permette di modulare le offerte e gli sconti con una precisione che può fare la differenza, specialmente nei confronti delle mete estere che competono per attrarre la stessa clientela" spiega Maurizio Galli.

Saper elaborare strategie di revenue che tengano conto del cambiamento climatico richiede competenze specifiche e un approccio proattivo che combini l'uso di sistemi di gestione automatizzati con il controllo umano. *"Gli strumenti di Revenue Management System (RMS) rappresentano oggi un valido supporto, ma non possono sostituire l'esperienza e l'intuito umano: essi infatti si basano su modelli predefiniti e dati storici che nel caso di un improvviso stravolgimento climatico, possono risultare in ritardo rispetto alla domanda reale"* precisa il fondatore di **Formazione Alberghiera**.

È qui che entra in gioco il fattore umano: un esperto di revenue management, grazie al know-how e all'analisi esperta dei dati in tempo reale, può anticipare le tendenze e attuare strategie correttive tempestive. Ad esempio, in caso di un'improvvisa ondata di caldo autunnale che prolunga l'estate, un professionista può rispondere rapidamente modulando le tariffe, offrendo promozioni o implementando pacchetti speciali che rispondano alla domanda del momento.

L'elemento centrale per gli albergatori che intendono affrontare il cambiamento climatico con successo è la preparazione. *"Affidarsi esclusivamente ai sistemi automatizzati significa rischiare di essere sempre un passo indietro rispetto ai cambiamenti che oggi avvengono a una velocità impensabile fino a pochi anni fa. Il monitoraggio esperto permette invece di anticipare le mosse necessarie, gestendo le offerte in maniera intelligente e proattiva"* conclude Maurizio Galli.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni

di categoria e Federberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



T & D TRAINING

DESTINAZIONI ▾ NOTIZIE VIAGGI ACCESSIBILI MAGAZINE CONTATTI 🔍 FORMAZIONE

HOME / DESTINAZIONI / REVENUE MANAGEMENT E CAMBIAMENTO CLIMATICO: LA SFIDA DELL'OSPITALITÀ

FORMAZIONE ALBERGHIERA 08 novembre 2024

Revenue management e cambiamento climatico: la sfida dell'ospitalità

Gli albergatori devono reinventare il revenue management per fronteggiare un clima imprevedibile e una domanda turistica in costante mutamento.

La crisi climatica sta modificando profondamente il settore turistico, eliminando la netta separazione tra stagioni e prolungando l'estate fino a novembre, con effetti imprevedibili sull'andamento delle prenotazioni. Per le strutture ricettive, questo comporta un'evoluzione del revenue management, che deve adattarsi rapidamente alle variazioni climatiche e alla volatilità della domanda.

Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera, scuola specializzata nell'alta formazione per il settore turistico e ricettivo, sottolinea come l'integrazione tra dati storici e previsioni meteo attuali sia cruciale per affrontare questa sfida. "Non si può più restare ancorati a una stagionalità ormai obsoleta. L'uso di strumenti di Revenue Management System (RMS) può dare un supporto importante, ma senza l'apporto del monitoraggio umano, rischiamo di perdere tempestività e precisione," afferma Galli.

Un revenue management adattivo per un clima senza certezze

Le condizioni climatiche sono sempre più difficili da prevedere: stagioni estese, calde o fredde, si alternano senza un modello stabile. In questo scenario, gli albergatori possono sfruttare la variabilità climatica come un'opportunità per ottimizzare il pricing, mantenendo l'occupazione alta anche in periodi tradizionalmente considerati "di bassa stagione". In pratica, la stagione estiva può essere estesa fino a novembre, permettendo di applicare prezzi competitivi in mesi che, in passato, avrebbero segnato l'inizio della bassa stagione.

"Un revenue management moderno deve tenere conto delle variabili climatiche," spiega Galli. "Il monitoraggio costante del meteo consente di modulare prezzi e offerte con la precisione necessaria per competere anche con le mete estere, che puntano alla stessa clientela."

Competenza e monitoraggio: il fattore umano resta insostituibile

Pur essendo validi supporti, gli RMS da soli non bastano per rispondere efficacemente a un mercato sempre più incerto. Gli algoritmi si basano su dati storici e modelli predefiniti che, in caso di variazioni climatiche improvvise, potrebbero risultare obsoleti. In questi casi, il ruolo dell'esperto di revenue management diventa essenziale: grazie all'analisi in tempo reale, un professionista può anticipare le tendenze e modificare le strategie in base all'andamento climatico.

"Un improvviso caldo autunnale, ad esempio, può prolungare la stagione estiva e spingere la domanda di soggiorni last-minute," osserva Galli. "Un revenue manager preparato è in grado di rispondere rapidamente, modulando le tariffe o proponendo pacchetti speciali che attraggano i clienti del momento."

La formazione: un investimento per restare competitivi

La preparazione del personale nel settore del revenue management diventa, dunque, un elemento chiave per adattarsi al cambiamento climatico. Affidarsi esclusivamente a sistemi automatizzati, senza il supporto di esperti, significa rischiare di essere sempre un passo indietro rispetto alle nuove dinamiche di mercato. "Solo con un monitoraggio esperto si possono anticipare le mosse necessarie, gestendo l'offerta in modo proattivo," conclude Galli.

Per restare competitivi, è quindi fondamentale che gli albergatori investano in formazione e sviluppo di competenze specialistiche, puntando su un revenue management che sappia trasformare l'incertezza climatica in un'opportunità di crescita.



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

**ARTICLE
MARKETING**

Novembre 2024



AREA-PRESS.EU

COMUNICATI STAMPA & PRESS RELEASE

HOME CHI SIAMO COMUNICATI COME PUBBLICARE? CONTATTACI LOGOUT

Revenue management e climate change: come trasformare una sfida in opportunità

Posted on 8 Novembre 2024 by Borderline Agency

L'adattamento ai cambiamenti climatici nel settore dell'ospitalità richiede un'evoluzione nel revenue management che integri dati meteorologici e storici e si avvalga di una strategia dinamica. Gli albergatori che adotteranno un monitoraggio costante e una gestione esperta del pricing avranno maggiori chance nel mantenere competitività e sostenibilità in un mercato turistico sempre più incerto

Il **cambiamento climatico** è ormai evidente e tangibile. Lo si nota nella **scomparsa delle stagioni definite** e nella percezione che "non ci sono più le mezz stagioni". Di fronte a **estati che si prolungano** fino a novembre e **inverni incerti**, le **strutture ricettive sono costrette a rivedere la loro pianificazione**. La sfida? Gestire e ottimizzare le proprie risorse attraverso un **revenue management che tenga conto di un clima instabile e di una domanda turistica sempre più volatile**.

Gli albergatori hanno **oggi l'opportunità di trasformare la variabilità climatica in un vantaggio strategico, adattando la propria strategia di revenue management**. L'incrocio dei dati storici con le **tendenze climatiche recenti** può offrire previsioni più accurate e permettere agli operatori di adeguare prezzi e disponibilità in tempo reale. In questo senso, la **capacità di prevedere le oscillazioni nella domanda – tenendo conto del clima – diventa cruciale** per chi vuole mantenere l'occupazione stabile e i prezzi competitivi.

Non solo. Gli albergatori devono essere in grado di **ricalibrare rapidamente il proprio pricing in risposta a mutamenti climatici imprevedibili**. Questo significa **adottare un revenue dinamico** che vada oltre le tradizionali stagioni e sia capace di rispondere a variazioni meteo con la stessa prontezza con cui si risponde a un cambio nella domanda.

Un **elemento centrale è il pricing stagionale adattivo**. Se le stagioni si prolungano o accorciano, le **tradizionali strategie di pricing** – che distinguevano nettamente l'alta e la bassa stagione – **diventano obsolete**. Con il clima che prolunga, per esempio, la stagione estiva fino a novembre, gli albergatori possono **mantenere prezzi competitivi anche nei mesi che un tempo sarebbero stati considerati "di bassa stagione"**. Questa la visione di **Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera**, scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo che avverte come occorra fare attenzione: rimanere aperti più a lungo significa anche affrontare **costi operativi che senza una gestione ottimizzata del revenue, rischiano di erodere i margini**.

"Un revenue management efficace oggi integra quindi anche l'analisi delle variabili climatiche. Il monitoraggio costante del meteo permette di modulare le offerte e gli sconti con una precisione che può fare la differenza, specialmente nei confronti delle mete estere che competono per attrarre la stessa clientela" spiega Maurizio Galli.

Saper elaborare strategie di revenue che tengano conto del cambiamento climatico richiede **competenze specifiche e un approccio proattivo che combini l'uso di sistemi di gestione automatizzati con il controllo umano**. "Gli strumenti di Revenue Management System (RMS) rappresentano oggi un valido supporto, ma non possono sostituire l'esperienza e l'intuito umano: essi infatti si basano su modelli predefiniti e dati storici che nel caso di un **improvviso stravolgimento climatico, possono risultare in ritardo rispetto alla domanda reale**" precisa il fondatore di Formazione Alberghiera.

È qui che entra in gioco il **fattore umano: un esperto di revenue management, grazie al know-how e all'analisi esperta dei dati in tempo reale, può anticipare le tendenze e attuare strategie correttive tempestive**. Ad esempio, in caso di un'improvvisa ondata di caldo autunnale che prolunga l'estate, un professionista può rispondere rapidamente modulando le tariffe, offrendo promozioni o implementando pacchetti speciali che rispondano alla domanda del momento.

L'elemento centrale per gli albergatori che intendono affrontare il cambiamento climatico con successo è la preparazione. "Affidarsi esclusivamente ai sistemi automatizzati significa rischiare di essere sempre un passo indietro rispetto ai cambiamenti che oggi avvengono a una velocità impensabile fino a pochi anni fa. Il **monitoraggio esperto permette invece di anticipare le mosse necessarie, gestendo le offerte in maniera intelligente e proattiva**" conclude Maurizio Galli.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



Comunicati stampa

Ogni giorno tutte le informazioni aggiornate dal Web. Richiedi gratuitamente la pubblicazione del tuo comunicato.



Ti trovi su: Home » Weblog » Turismo, Varie » Blog article: Revenue management e climate change: come trasformare una sfida in opportunità | Comunicati stampa

Revenue management e climate change: come trasformare una sfida in opportunità

8 Novembre 2024 da Borderline Agency

L'adattamento ai cambiamenti climatici nel settore dell'ospitalità richiede un'evoluzione nel revenue management che integri dati meteorologici e storici e si avvalga di una strategia dinamica. Gli albergatori che adotteranno un monitoraggio costante e una gestione esperta del pricing avranno maggiori chance nel mantenere competitività e sostenibilità in un mercato turistico sempre più incerto

Il **cambiamento climatico** è ormai **evidente e tangibile**. Lo si nota nella **scomparsa delle stagioni definite** e nella percezione che "non ci sono più le mezze stagioni". Di fronte a **estati che si prolungano** fino a novembre e **inverni incerti**, le **strutture ricettive sono costrette a rivedere la loro pianificazione**. La sfida? Gestire e ottimizzare le proprie risorse attraverso un **revenue management che tenga conto di un clima instabile e di una domanda turistica sempre più volatile**.

Gli albergatori hanno **oggi l'opportunità di trasformare la variabilità climatica in un vantaggio strategico**, adattando la propria strategia di revenue management. **L'incrocio dei dati storici con le tendenze climatiche recenti** può offrire previsioni più accurate e permettere agli operatori di adeguare prezzi e disponibilità in tempo reale. In questo senso, **la capacità di prevedere le oscillazioni nella domanda – tenendo conto del clima – diventa cruciale** per chi vuole mantenere l'occupazione stabile e i prezzi competitivi.

Non solo. Gli albergatori devono essere in grado di **ricalibrare rapidamente il proprio pricing in risposta a mutamenti climatici imprevisi**. Questo significa **adottare un revenue dinamico** che vada oltre le tradizionali stagioni e sia capace di rispondere a variazioni meteo con la stessa prontezza con cui si risponde a un cambio nella domanda.

Un **elemento centrale è il pricing stagionale adattivo**. Se le stagioni si prolungano o accorciano, le **tradizionali strategie di pricing** – che distinguevano nettamente l'alta e la bassa stagione – **diventano obsolete**. Con il clima che prolunga, per esempio, la stagione estiva fino a novembre, gli albergatori possono **mantenere prezzi competitivi anche nei mesi che un tempo sarebbero stati considerati "di bassa stagione"**. Questa la visione di **Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera**, scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo che avverte come occorra fare attenzione: rimanere aperti più a lungo significa anche affrontare **costi operativi che senza una gestione ottimizzata del revenue, rischiano di erodere i margini**.

"Un revenue management efficace oggi integra quindi anche l'analisi delle variabili climatiche. Il monitoraggio costante del meteo permette di modulare le offerte e gli sconti con una precisione che può fare la differenza, specialmente nei confronti delle mete estere che competono per attrarre la stessa clientela" spiega Maurizio Galli.

Saper elaborare strategie di revenue che tengano conto del cambiamento climatico richiede **competenze specifiche e un approccio proattivo che combini l'uso di sistemi di gestione automatizzati con il controllo umano**. *"Gli strumenti di Revenue Management System (RMS) rappresentano oggi un valido supporto, ma non possono sostituire l'esperienza e l'intuito umano: essi infatti si basano su modelli predefiniti e dati storici che nel caso di un improvviso stravolgimento climatico, possono risultare in ritardo rispetto alla domanda reale"* precisa il fondatore di Formazione Alberghiera.

È qui che entra in gioco il **fattore umano: un esperto di revenue management, grazie al know-how e all'analisi esperta dei dati in tempo reale, può anticipare le tendenze e attuare strategie correttive tempestive**. Ad esempio, in caso di un'improvvisa ondata di caldo autunnale che prolunga l'estate, un professionista può rispondere rapidamente modulando le tariffe, offrendo promozioni o implementando pacchetti speciali che rispondano alla domanda del momento.

L'elemento centrale per gli albergatori che intendono affrontare il cambiamento climatico con successo è la preparazione. *"Affidarsi esclusivamente ai sistemi automatizzati significa rischiare di essere sempre un passo indietro rispetto ai cambiamenti che oggi avvengono a una velocità impensabile fino a pochi anni fa. Il monitoraggio esperto permette invece di anticipare le mosse necessarie, gestendo le offerte in maniera intelligente e proattiva"* conclude Maurizio Galli.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

Revenue management e climate change: come trasformare una sfida in opportunità

8 Novembre 2024 di BorderlineAgency

L'adattamento ai cambiamenti climatici nel settore dell'ospitalità richiede un'evoluzione nel revenue management che integri dati meteorologici e storici e si avvalga di una strategia dinamica. Gli albergatori che adotteranno un monitoraggio costante e una gestione esperta del pricing avranno maggiori chance nel mantenere competitività e sostenibilità in un mercato turistico sempre più incerto

Il cambiamento climatico è ormai **evidente e tangibile**. Lo si nota nella **scomparsa delle stagioni definite** e nella percezione che "non ci sono più le mezze stagioni". Di fronte a **estati che si prolungano**

fino a novembre e **inverni incerti, le strutture ricettive sono costrette a rivedere la loro pianificazione**. La sfida? Gestire e ottimizzare le proprie risorse attraverso un **revenue management che tenga conto di un clima instabile e di una domanda turistica sempre più volatile**.

Gli albergatori hanno **oggi l'opportunità di trasformare la variabilità climatica in un vantaggio strategico, adattando la propria strategia di revenue management**. L'**incrocio dei dati storici con le tendenze climatiche recenti** può offrire previsioni più accurate e permettere agli operatori di adeguare prezzi e disponibilità in tempo reale. In questo senso, **la capacità di prevedere le oscillazioni nella domanda – tenendo conto del clima – diventa cruciale** per chi vuole mantenere l'occupazione stabile e i prezzi competitivi.

Non solo. Gli albergatori devono essere in grado di **ricalibrare rapidamente il proprio pricing in risposta a mutamenti climatici imprevedibili**. Questo significa **adottare un revenue dinamico** che vada oltre le tradizionali stagioni e sia capace di rispondere a variazioni meteo con la stessa prontezza con cui si risponde a un cambio nella domanda.

Un elemento centrale è il **pricing stagionale adattivo**. Se le stagioni si prolungano o accorciano, le **tradizionali strategie di pricing** – che distinguevano nettamente l'alta e la bassa stagione – **diventano obsolete**. Con il clima che prolunga, per esempio, la stagione estiva fino a novembre, gli albergatori possono **mantenere prezzi competitivi anche nei mesi che un tempo sarebbero stati considerati "di bassa stagione"**. Questa la visione di **Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera**, scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo che avverte come occorra fare attenzione: rimanere aperti più a lungo significa anche affrontare **costi operativi che senza una gestione ottimizzata del revenue, rischiano di erodere i margini**.

"Un revenue management efficace oggi integra quindi anche l'analisi delle variabili climatiche. Il monitoraggio costante del meteo permette di modulare le offerte e gli sconti con una precisione che può fare la differenza, specialmente nei confronti delle mete estere che competono per attrarre la stessa clientela" spiega Maurizio Galli.

Saper elaborare strategie di revenue che tengano conto del cambiamento climatico richiede **competenze specifiche e un approccio proattivo che combini l'uso di sistemi di gestione automatizzati con il controllo umano**. *"Gli strumenti di Revenue Management System (RMS) rappresentano oggi un valido supporto, ma non possono sostituire l'esperienza e l'intuito umano: essi infatti si basano su modelli predefiniti e dati storici che nel caso di un improvviso stravolgimento climatico, possono risultare in ritardo rispetto alla domanda reale"* precisa il fondatore di Formazione Alberghiera.

È qui che entra in gioco il **fattore umano: un esperto di revenue management, grazie al know-how e all'analisi esperta dei dati in tempo reale, può anticipare le tendenze e attuare strategie correttive tempestive**. Ad esempio, in caso di un'improvvisa ondata di caldo autunnale che prolunga l'estate, un professionista può rispondere rapidamente modulando le tariffe, offrendo promozioni o implementando pacchetti speciali che rispondano alla domanda del momento.

L'elemento centrale per gli albergatori che intendono affrontare il cambiamento climatico con successo è la preparazione. *"Affidarsi esclusivamente ai sistemi automatizzati significa rischiare di essere sempre un passo indietro rispetto ai cambiamenti che oggi avvengono a una velocità impensabile fino a pochi anni fa. Il monitoraggio esperto permette invece di anticipare le mosse necessarie, gestendo le offerte in maniera intelligente e proattiva"* conclude Maurizio Galli.

www.formazionealberghiera.it



Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

Revenue management e climate change: come trasformare una sfida in opportunità

Pubblicata da: **Borderline**



L'adattamento ai cambiamenti climatici nel settore dell'ospitalità richiede un'evoluzione nel revenue management che integri dati meteorologici e storici e si avvalga di una strategia dinamica. Gli albergatori che adotteranno un monitoraggio costante e una gestione esperta del pricing avranno maggiori chance nel mantenere competitività e sostenibilità in un mercato turistico sempre più incerto

Il cambiamento climatico è ormai evidente e tangibile. Lo si nota nella scomparsa delle stagioni definite e nella percezione che "non ci sono più

le mezze stagioni". Di fronte a **estati che si prolungano fino a novembre e inverni incerti, le strutture ricettive sono costrette a rivedere la loro pianificazione.** La sfida? Gestire e ottimizzare le proprie risorse attraverso un **revenue management che tenga conto di un clima instabile e di una domanda turistica sempre più volatile.**

Gli albergatori hanno oggi l'opportunità di trasformare la variabilità climatica in un vantaggio strategico, adattando la propria strategia di revenue management. L'incrocio dei dati storici con le tendenze climatiche recenti può offrire previsioni più accurate e permettere agli operatori di adeguare prezzi e disponibilità in tempo reale. In questo senso, la capacità di prevedere le oscillazioni nella domanda – tenendo conto del clima – diventa cruciale per chi vuole mantenere l'occupazione stabile e i prezzi competitivi.

Non solo. Gli albergatori devono essere in grado di **ricalibrare rapidamente il proprio pricing in risposta a mutamenti climatici imprevisi. Questo significa adottare un revenue dinamico** che vada oltre le tradizionali stagioni e sia capace di rispondere a variazioni meteo con la stessa prontezza con cui si risponde a un cambio nella domanda.

Un elemento centrale è il pricing stagionale adattivo. Se le stagioni si prolungano o accorciano, le **tradizionali strategie di pricing** – che distinguevano nettamente l'alta e la bassa stagione – **diventano obsolete.** Con il clima che prolunga, per esempio, la stagione estiva fino a novembre, gli albergatori possono **mantenere prezzi competitivi anche nei mesi che un tempo sarebbero stati considerati "di bassa stagione".** Questa la visione di **Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera,** scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo che avverte come occorra fare attenzione: rimanere aperti più a lungo significa anche affrontare **costi operativi che senza una gestione ottimizzata del revenue, rischiano di erodere i margini.**

"Un revenue management efficace oggi integra quindi anche l'analisi delle variabili climatiche. Il monitoraggio costante del meteo permette di modulare le offerte e gli sconti con una precisione che può fare la differenza, specialmente nei confronti delle mete estere che competono per attrarre la stessa clientela" spiega Maurizio Galli.

Saper elaborare strategie di revenue che tengano conto del cambiamento climatico richiede **competenze specifiche e un approccio proattivo che combini l'uso di sistemi di gestione automatizzati con il controllo umano.** *"Gli strumenti di Revenue Management System (RMS) rappresentano oggi un valido supporto, ma non possono sostituire l'esperienza e l'intuito umano: essi infatti si basano su modelli predefiniti e dati storici che nel caso di un improvviso stravolgimento climatico, possono risultare in ritardo rispetto alla domanda reale"* precisa il fondatore di Formazione Alberghiera.

È qui che entra in gioco il fattore umano: **un esperto di revenue management, grazie al know-how e all'analisi esperta dei dati in tempo reale, può anticipare le tendenze e attuare strategie correttive tempestive.** Ad esempio, in caso di un'improvvisa ondata di caldo autunnale che prolunga l'estate, un professionista può rispondere rapidamente modulando le tariffe, offrendo promozioni o implementando pacchetti speciali che rispondano alla domanda del momento.

L'elemento centrale per gli albergatori che intendono affrontare il cambiamento climatico con successo è la preparazione. *"Affidarsi esclusivamente ai sistemi automatizzati significa rischiare di essere sempre un passo indietro rispetto ai cambiamenti che oggi avvengono a una velocità impensabile fino a pochi anni fa. Il monitoraggio esperto permette invece di anticipare le mosse necessarie, gestendo le offerte in maniera intelligente e proattiva"* conclude Maurizio Galli.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



Revenue management e climate change: come trasformare una sfida in opportunità

L'adattamento ai cambiamenti climatici nel settore dell'ospitalità richiede un'evoluzione nel revenue management che integri dati meteorologici e storici e si avvalga di una strategia dinamica. Gli albergatori che adotteranno un monitoraggio costante e una gestione esperta del pricing avranno maggiori chance nel mantenere competitività e sostenibilità in un mercato turistico sempre più incerto

bologna, 08/11/2024 (informazione.it - comunicati stampa - varie)

Il cambiamento climatico è ormai evidente e tangibile. Lo si nota nella scomparsa delle stagioni definite e nella percezione che "non ci sono più le mezze stagioni". Di fronte a estati che si prolungano fino a novembre e inverni incerti, le strutture ricettive sono costrette a rivedere la loro pianificazione. La sfida? Gestire e ottimizzare le proprie risorse attraverso un *revenue management* che tenga conto di un clima instabile e di una domanda turistica sempre più volatile.

Gli albergatori hanno oggi l'opportunità di trasformare la variabilità climatica in un vantaggio strategico, adattando la propria strategia di revenue management. L'incrocio dei dati storici con le tendenze climatiche recenti può offrire previsioni più accurate e permettere agli operatori di adeguare prezzi e disponibilità in tempo reale. In questo senso, la capacità di prevedere le oscillazioni nella domanda – tenendo conto del clima – diventa cruciale per chi vuole mantenere l'occupazione stabile e i prezzi competitivi.

Non solo. Gli albergatori devono essere in grado di ricalibrare rapidamente il proprio pricing in risposta a mutamenti climatici imprevedibili. Questo significa adottare un revenue dinamico che vada oltre le tradizionali stagioni e sia capace di rispondere a variazioni meteo con la stessa prontezza con cui si risponde a un cambio nella domanda.

Un elemento centrale è il *pricing stagionale adattivo*. Se le stagioni si prolungano o accorciano, le tradizionali strategie di pricing – che distinguevano nettamente l'alta e la bassa stagione – diventano obsolete. Con il clima che prolunga, per esempio, la stagione estiva fino a novembre, gli albergatori possono mantenere prezzi competitivi anche nei mesi che un tempo sarebbero stati considerati "di bassa stagione". Questa la visione di Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo che avverte come occorra fare attenzione: rimanere aperti più a lungo significa anche affrontare costi operativi che senza una gestione ottimizzata del revenue, rischiano di erodere i margini.

"Un revenue management efficace oggi integra quindi anche l'analisi delle variabili climatiche. Il monitoraggio costante del meteo permette di modulare le offerte e gli sconti con una precisione che può fare la differenza, specialmente nei confronti delle mete estere che competono per attrarre la stessa clientela" spiega Maurizio Galli.



Saper elaborare strategie di revenue che tengano conto del cambiamento climatico richiede competenze specifiche e un approccio proattivo che combini l'uso di sistemi di gestione automatizzati con il controllo umano. *"Gli strumenti di Revenue Management System (RMS) rappresentano oggi un valido supporto, ma non possono sostituire l'esperienza e l'intuito umano: essi infatti si basano su modelli predefiniti e dati storici che nel caso di un improvviso stravolgimento climatico, possono risultare in ritardo rispetto alla domanda reale"* precisa il fondatore di Formazione Alberghiera.

È qui che entra in gioco il *fattore umano*: un esperto di revenue management, grazie al know-how e all'analisi esperta dei dati in tempo reale, può anticipare le tendenze e attuare strategie correttive tempestive. Ad esempio, in caso di un'improvvisa ondata di caldo autunnale che prolunga l'estate, un professionista può rispondere rapidamente modulando le tariffe, offrendo promozioni o implementando pacchetti speciali che rispondano alla domanda del momento.

L'elemento centrale per gli albergatori che intendono affrontare il cambiamento climatico con successo è la preparazione. *"Affidarsi esclusivamente ai sistemi automatizzati significa rischiare di essere sempre un passo indietro rispetto ai cambiamenti che oggi avvengono a una velocità impensabile fino a pochi anni fa. Il monitoraggio esperto permette invece di anticipare le mosse necessarie, gestendo le offerte in maniera intelligente e proattiva"* conclude Maurizio Galli.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

Per maggiori informazioni

Sito Web

<https://www.formazionealberghiera.it>

Ufficio Stampa

Matteo Barboni

[Borderline Srl](#) (Leggi tutti i comunicati)

via Parisio 16

40137 bologna

borderline@borderlineagency.com



JOY Free Press

Diamo voce ai tuoi pensieri con comunicati di pubblica utilità

Comunicati generici Revenue management e climate change: come trasformare una sfida

Revenue management e climate change: come trasformare una sfida in opportunità

8 Nov 2024 | Comunicati generici · Formazione e Lavoro · Viaggi e Turismo

L'adattamento ai cambiamenti climatici nel settore dell'ospitalità richiede un'evoluzione nel revenue management che integri dati meteorologici e storici e si avvalga di una strategia dinamica. Gli albergatori che adotteranno un monitoraggio costante e una gestione esperta del pricing avranno maggiori chance nel mantenere competitività e sostenibilità in un mercato turistico sempre più incerto

Il cambiamento climatico è ormai evidente e tangibile. Lo si nota nella scomparsa delle stagioni definite e nella percezione che "non ci sono più le mezze stagioni". Di fronte a estati che si prolungano fino a novembre e inverni incerti, le strutture ricettive sono costrette a rivedere la loro pianificazione. La sfida? Gestire e ottimizzare le proprie risorse attraverso un **revenue management** che tenga conto di un clima instabile e di una domanda turistica sempre più volatile.

Gli albergatori hanno oggi l'opportunità di trasformare la variabilità climatica in un vantaggio strategico, adattando la propria strategia di revenue management. L'incrocio dei dati storici con le tendenze climatiche recenti può offrire previsioni più accurate e permettere agli operatori di adeguare prezzi e disponibilità in tempo reale. In questo senso, la capacità di prevedere le oscillazioni nella domanda - tenendo conto del clima - diventa cruciale per chi vuole mantenere l'occupazione stabile e i prezzi competitivi.

Non solo. Gli albergatori devono essere in grado di ricalibrare rapidamente il proprio pricing in risposta a mutamenti climatici imprevisti. Questo significa adottare un revenue dinamico che vada oltre le tradizionali stagioni e sia capace di rispondere a variazioni meteo con la stessa prontezza con cui si risponde a un cambio nella domanda.

Un elemento centrale è il **pricing stagionale adattivo**. Se le stagioni si prolungano e accorciano, le tradizionali strategie di pricing - che distinguevano nettamente l'alta e la bassa stagione - diventano obsolete. Con il clima che prolunga, per esempio, la stagione estiva fino a novembre, gli albergatori possono mantenere prezzi competitivi anche nei mesi che un tempo sarebbero stati considerati "di bassa stagione". Questa la visione di Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo che avverte come occorra fare attenzione: rimanere aperti più a lungo significa anche affrontare costi operativi che senza una gestione ottimizzata del revenue, rischiano di erodere i margini.

"Un revenue management efficace oggi integra quindi anche l'analisi delle variabili climatiche. Il monitoraggio costante del meteo permette di modulare le offerte e gli sconti con una precisione che può fare la differenza, specialmente nei confronti delle mete estere che competono per attrarre la stessa clientela" spiega Maurizio Galli.

Saper elaborare strategie di revenue che tengano conto del cambiamento climatico richiede competenze specifiche e un approccio proattivo che combini l'uso di sistemi di gestione automatizzati con il controllo umano. "Gli strumenti di Revenue Management System (RMS) rappresentano oggi un valido supporto, ma non possono sostituire l'esperienza e l'intuito umano: essi infatti si basano su modelli predefiniti e dati storici che nel caso di un imprevisto stravolgimento climatico, possono risultare in ritardo rispetto alla domanda reale" precisa il fondatore di Formazione Alberghiera.

È qui che entra in gioco il **fattore umano: un esperto di revenue management, grazie al know-how e all'analisi esperta dei dati in tempo reale, può anticipare le tendenze e attuare strategie correttive tempestive**. Ad esempio, in caso di un'improvvisa ondata di caldo autunnale che prolunga l'estate, un professionista può rispondere rapidamente modulando le tariffe, offrendo promozioni o implementando pacchetti speciali che rispondano alla domanda del momento.

L'elemento centrale per gli albergatori che intendono affrontare il cambiamento climatico con successo è la preparazione. "Affidarsi esclusivamente ai sistemi automatizzati significa rischiare di essere sempre un passo indietro rispetto ai cambiamenti che oggi avvengono a una velocità impensabile fino a pochi anni fa. Il monitoraggio esperto permette invece di anticipare le mosse necessarie, gestendo le offerte in maniera intelligente e proattiva" conclude Maurizio Galli.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



ARTICLE-MARKETING.EU

article marketing & press release

Revenue management e climate change: come trasformare una sfida in opportunità

by Borderline Agency | 8 Novembre 2024 | in Comunicati stampa | 0

L'adattamento ai cambiamenti climatici nel settore dell'ospitalità richiede un'evoluzione nel revenue management che integri dati meteorologici e storici e si avvalga di una strategia dinamica. Gli albergatori che adotteranno un monitoraggio costante e una gestione esperta del pricing avranno maggiori chance nel mantenere competitività e sostenibilità in un mercato turistico sempre più incerto

Il **cambiamento climatico** è ormai **evidente e tangibile**. Lo si nota nella **scomparsa delle stagioni definite** e nella percezione che "non ci sono più le mezze stagioni". Di fronte a **estati che si prolungano** fino a novembre e **inverni incerti**, **le strutture ricettive sono costrette a rivedere la loro pianificazione**. La sfida? Gestire e ottimizzare le proprie risorse attraverso un **revenue management che tenga conto di un clima instabile e di una domanda turistica sempre più volatile**.

Gli albergatori hanno **oggi l'opportunità di trasformare la variabilità climatica in un vantaggio strategico, adattando la propria strategia di revenue management**. L'**incrocio dei dati storici con le tendenze climatiche recenti** può offrire previsioni più accurate e permettere agli operatori di adeguare prezzi e disponibilità in tempo reale. In questo senso, **la capacità di prevedere le oscillazioni nella domanda - tenendo conto del clima - diventa cruciale** per chi vuole mantenere l'occupazione stabile e i prezzi competitivi.

Non solo. Gli albergatori devono essere in grado di **ricalibrare rapidamente il proprio pricing in risposta a mutamenti climatici imprevisti**. Questo significa **adottare un revenue dinamico** che vada oltre le tradizionali stagioni e sia capace di rispondere a variazioni meteo con la stessa prontezza con cui si risponde a un cambio nella domanda.

Un **elemento centrale è il pricing stagionale adattivo**. Se le stagioni si prolungano o accorciano, le **tradizionali strategie di pricing** - che distinguevano nettamente l'alta e la bassa stagione - **diventano obsolete**. Con il clima che prolunga, per esempio, la stagione estiva fino a novembre, gli albergatori possono **mantenere prezzi competitivi anche nei mesi che un tempo sarebbero stati considerati "di bassa stagione"**. Questa la visione di **Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera**, scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo che avverte come occorra fare attenzione: rimanere aperti più a lungo significa anche affrontare **costi operativi che senza una gestione ottimizzata del revenue, rischiano di erodere i margini**.

"Un revenue management efficace oggi integra quindi anche l'analisi delle variabili climatiche. Il monitoraggio costante del meteo permette di modulare le offerte e gli sconti con una precisione che può fare la differenza, specialmente nei confronti delle mete estere che competono per attrarre la stessa clientela" spiega Maurizio Galli.

Saper elaborare strategie di revenue che tengano conto del cambiamento climatico richiede **competenze specifiche e un approccio proattivo che combini l'uso di sistemi di gestione automatizzati con il controllo umano**. "Gli strumenti di Revenue Management System (RMS) rappresentano oggi un valido supporto, ma non possono sostituire l'esperienza e l'intuito umano: essi infatti si basano su modelli predefiniti e dati storici che nel caso di un imprevisto stravolgimento climatico, possono risultare in ritardo rispetto alla domanda reale" precisa il fondatore di Formazione Alberghiera.

È qui che entra in gioco il **fattore umano: un esperto di revenue management, grazie al know-how e all'analisi esperta dei dati in tempo reale, può anticipare le tendenze e attuare strategie correttive tempestive**. Ad esempio, in caso di un'improvvisa ondata di caldo autunnale che prolunga l'estate, un professionista può rispondere rapidamente modulando le tariffe, offrendo promozioni o implementando pacchetti speciali che rispondano alla domanda del momento.

L'elemento centrale per gli albergatori che intendono affrontare il cambiamento climatico con successo è la preparazione. "Affidarsi esclusivamente ai sistemi automatizzati significa rischiare di essere sempre un passo indietro rispetto ai cambiamenti che oggi avvengono a una velocità impensabile fino a pochi anni fa. Il monitoraggio esperto permette invece di anticipare le mosse necessarie, gestendo le offerte in maniera intelligente e proattiva" conclude Maurizio Galli.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



Revenue management e climate change: come trasformare una sfida in opportunità

11/11/24 Veneto (Verona)

di Matteo Barboni

L'adattamento ai cambiamenti climatici nel settore dell'ospitalità richiede un'evoluzione nel revenue management che integri dati meteorologici e storici e si avvalga di una strategia dinamica. Gli albergatori che adotteranno un monitoraggio costante e una gestione esperta del pricing avranno maggiori chance nel mantenere competitività e sostenibilità in un mercato turistico sempre più incerto

Il cambiamento climatico è ormai evidente e tangibile. Lo si nota nella scomparsa delle stagioni definite e nella percezione che "non ci sono più le mezze stagioni". Di fronte a estati che si prolungano fino a novembre e inverni incerti, le strutture ricettive sono costrette a rivedere la loro pianificazione. La sfida? Gestire e ottimizzare le proprie risorse attraverso un revenue management che tenga conto di un clima instabile e di una domanda turistica sempre più volatile.

Gli albergatori hanno oggi l'opportunità di trasformare la variabilità climatica in un vantaggio strategico, adattando la propria strategia di revenue management. L'incrocio dei dati storici con le tendenze climatiche recenti può offrire previsioni più accurate e permettere agli operatori di adeguare prezzi e disponibilità in tempo reale. In questo senso, la capacità di prevedere le oscillazioni nella domanda – tenendo conto del clima – diventa cruciale per chi vuole mantenere l'occupazione stabile e i prezzi competitivi.

Non solo. Gli albergatori devono essere in grado di ricalibrare rapidamente il proprio pricing in risposta a mutamenti climatici imprevedibili. Questo significa adottare un revenue dinamico che vada oltre le tradizionali stagioni e sia capace di rispondere a variazioni meteo con la stessa prontezza con cui si risponde a un cambio nella domanda.

Un elemento centrale è il pricing stagionale adattivo. Se le stagioni si prolungano o accorciano, le tradizionali strategie di pricing – che distinguevano nettamente l'alta e la bassa stagione – diventano obsolete. Con il clima che prolunga, per esempio, la stagione estiva fino a novembre, gli albergatori possono mantenere prezzi competitivi anche nei mesi che un tempo sarebbero stati considerati "di bassa stagione". Questa la visione di Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo che avverte come occorra fare attenzione: rimanere aperti più a lungo significa anche affrontare costi operativi che senza una gestione ottimizzata del revenue, rischiano di erodere i margini.

"Un revenue management efficace oggi integra quindi anche l'analisi delle variabili climatiche. Il monitoraggio costante del meteo permette di modulare le offerte e gli sconti con una precisione che può fare la differenza, specialmente nei confronti delle mete estere che competono per attrarre la stessa clientela" spiega Maurizio Galli.

Saper elaborare strategie di revenue che tengano conto del cambiamento climatico richiede competenze specifiche e un approccio proattivo che combini l'uso di sistemi di gestione automatizzati con il controllo umano. "Gli strumenti di Revenue Management System (RMS) rappresentano oggi un valido supporto, ma non possono sostituire l'esperienza e l'intuito umano: essi infatti si basano su modelli predefiniti e dati storici che nel caso di un improvviso stravolgimento climatico, possono risultare in ritardo rispetto alla domanda reale" precisa il fondatore di Formazione Alberghiera.

È qui che entra in gioco il fattore umano: un esperto di revenue management, grazie al know-how e all'analisi esperta dei dati in tempo reale, può anticipare le tendenze e attuare strategie correttive tempestive. Ad esempio, in caso di un'improvvisa ondata di caldo autunnale che prolunga l'estate, un professionista può rispondere rapidamente modulando le tariffe, offrendo promozioni o implementando pacchetti speciali che rispondano alla domanda del momento.

L'elemento centrale per gli albergatori che intendono affrontare il cambiamento climatico con successo è la preparazione. "Affidarsi esclusivamente ai sistemi automatizzati significa rischiare di essere sempre un passo indietro rispetto ai cambiamenti che oggi avvengono a una velocità impensabile fino a pochi anni fa. Il monitoraggio esperto permette invece di anticipare le mosse necessarie, gestendo le offerte in maniera intelligente e proattiva" conclude Maurizio Galli.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la visione di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

<https://www.formazionealberghiera.it>



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

**TESTATE
ONLINE**

Dicembre 2024



FORMAZIONE



EMPOWER YOURSELF, LEADERSHIP STRATEGICA E CRESCITA PERSONALE PER IL SUCCESSO AZIENDALE

UN PERCORSO FORMATIVO D'ECCELLENZA, PROGETTATO PER HR E DIRIGENTI, CHE INTEGRA COACHING PERSONALIZZATO CON STRATEGIE AVANZATE DI LEADERSHIP PER AFFRONTARE CON SUCCESSO LE SFIDE AZIENDALI

Redazione HBM

Fonte Info:
EVOLUZIONE
HOTEL®
FORMAZIONE
ALBERGHIERA

Nel mondo dell'ospitalità, le sfide per i dirigenti e i responsabili delle risorse umane sono in continua evoluzione. Secondo una recente ricerca di Hospitality Trends Report 2024, la gestione del team e lo sviluppo della leadership sono tra le priorità strategiche per le aziende del settore.

I leader di successo non sono solo coloro che possiedono competenze tecniche, ma anche quelli in grado di ispirare e motivare il proprio team, in grado di affrontare le sfide con resilienza e di comunicare con efficacia.

In questo contesto, una formazione di alto livello che integri coaching personalizzato e strategie avanzate di leadership diventa oggi uno strumento essenziale per affrontare il futuro.

Il mondo alberghiero infatti, sta incominciando sempre di più nella crescita dei propri leader, riconoscendo che un mix di autoconsapevolezza, gestione del tempo, comunicazione persuasiva e capacità di adattarsi a contesti mutevoli è cruciale per il successo.

Un recente studio di Leadership Institute ha evidenziato che l'85% dei manager afferma che le soft skills, come l'intelligenza emotiva e la gestione dei conflitti, sono le competenze più ricercate nei ruoli dirigenziali.

Questo trend è particolarmente rilevante per il settore alberghiero, dove la capacità di rispondere rapidamente alle dinamiche di mercato, alle esigenze dei clienti e alle attuali problematiche legate al personale è fondamentale.

I corsi formativi che abbinano teoria e pratica, come quelli che esplorano le dinamiche della leadership situazionale, l'influenza e la negoziazione, stanno guadagnando terreno. Questi percorsi aiutano i leader a sviluppare una visione più strategica del loro ruolo, migliorando la loro capacità di delegare, gestire le priorità e affrontare situazioni di alta pressione, come quelle che si presentano durante i periodi di alta stagione.

Al termine di questi programmi, non solo

i partecipanti acquisiscono competenze avanzate di leadership, ma sono anche in grado di aumentare la propria visibilità all'interno dell'organizzazione e di costruire una reputazione solida come punti di riferimento nel proprio team. Un altro dato interessante riguarda l'aumento dell'80% dei manager che dichiarano di aver visto un miglioramento significativo nella loro fiducia in se stessi e nel riconoscimento da parte del proprio team, dopo aver completato un programma formativo di leadership.

In un settore come quello alberghiero, dove la competitività è sempre più accentuata, investire nel miglioramento delle competenze di leadership non è solo un'opportunità, ma una necessità per mantenere alta la qualità del servizio e per guidare con successo le sfide aziendali future.

Per questo motivo, in risposta alle esigenze dei professionisti del settore alberghiero, il Direttore di Formazione Alberghiera, Maurizio Galli, in collaborazione con l'esperto Business Coach Mattia Boschelli, ha ideato il percorso formativo d'eccellenza "Empower Yourself: Crescita Personale e Leadership Strategica". Questo programma, pensato specificamente per dirigenti e HR, punta a formare leader capaci di affrontare le sfide con sicurezza, guidare con autorevolezza e ispirare il proprio team verso il successo."

Evoluzione Hotel®
Formazione
Alberghiera
+393491438060
www.evoluzionehotel.it
www.formazionealberghiera.it



Corso "Empower Yourself: Crescita Personale e Leadership Strategica".
Scopri lo qui: <https://www.formazionealberghiera.it/ita/catalogo-corsi.php?pid=68&cid=1>



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

**ARTICLE
MARKETING**

Dicembre 2024



Comunicati stampa

Ogni giorno tutte le informazioni aggiornate dal Web. Richiedi gratuitamente la pubblicazione del tuo comunicato.



Ti trovi su: [Home](#) » [Weblog](#) » [Turismo](#) » [Blog article: Cosa fai se la neve non ce l'hai?](#) | [Comunicati stampa](#)

Cosa fai se la neve non ce l'hai?

5 Dicembre 2024 da [Borderline Agency](#)

Per affrontare gli inverni incerti, gli albergatori devono applicare un revenue management evoluto e investire nella formazione dei propri team. Strumenti tecnologici ed esperienza possono trasformare l'instabilità in un'opportunità strategica, mentre programmi di crescita personale e leadership garantiscono una gestione resiliente e lungimirante degli staff.

Il cambiamento climatico è ormai una realtà ineludibile, ma come affrontare inverni incerti e adattarsi a una domanda turistica sempre più volatile? La risposta, secondo Maurizio Galli, fondatore di **Formazione Alberghiera**, scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo, risiede in due pilastri strategici: un **revenue management flessibile e dinamico** e una **formazione HR avanzata** per identificare e formare i talenti giusti. La variabilità climatica impone infatti una revisione delle tradizionali strategie di revenue management. **Di fronte a una stagione invernale non scontata, gli albergatori devono saper ottimizzare le proprie risorse attraverso approcci innovativi** che integrano analisi storiche, monitoraggio climatico e strumenti tecnologici avanzati. Le strategie di pricing basate su alta e bassa stagione appaiono sempre meno efficaci. Anzi, **la capacità di reagire rapidamente alle condizioni climatiche, come la mancanza di neve, è essenziale per evitare perdite.**

Per Maurizio Galli occorre **un revenue management che consideri il meteo come variabile chiave**. "Integrare le previsioni climatiche con i modelli di domanda consente di modulare offerte e tariffe in tempo reale, mantenendo la competitività anche di fronte alla concorrenza internazionale". Gli strumenti di Revenue Management System (RMS), se adottati, necessitano di una supervisione esperta per anticipare tendenze e rispondere rapidamente a situazioni inattese. In questo vengono in aiuto **l'esperienza e l'intuito di un revenue manager esperto**, capace di adattare immediatamente le tariffe ed eventualmente proporre pacchetti speciali che attirino una clientela in cerca di esperienze non necessariamente stagionali o almeno alternative.

Anche le risorse umane giocano un ruolo cruciale nel garantire che gli hotel dispongano di **team preparati e versatili**. La selezione e la formazione dei talenti, specialmente nei ruoli di leadership, sono **essenziali per affrontare le sfide del cambiamento climatico e della variabilità della domanda**. Secondo l'*Hospitality Trends Report 2024*, le **soft skills**, come **intelligenza emotiva, gestione del tempo e comunicazione persuasiva**, sono tra le competenze più richieste nei ruoli di leadership. La **capacità di motivare il team, adattarsi rapidamente e mantenere una visione strategica** è ciò che distingue un manager efficace. Per questo, **Maurizio Galli, insieme all'esperto Mattia Boschelli, ha sviluppato Empower Yourself: Crescita Personale e Leadership Strategica**, un programma formativo avanzato pensato per dirigenti e professionisti HR del settore alberghiero. Il corso combina coaching personalizzato e strategie avanzate di leadership per sviluppare una visione strategica e gestire con successo situazioni di alta pressione, come picchi stagionali o emergenze climatiche, oltre a rafforzare la capacità di delega e la gestione delle priorità.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, **Formazione Alberghiera** concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. **Formazione Alberghiera** è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

Cosa fai se la neve non ce l'hai?

4 Dicembre 2024 di BorderlineAgency

Per affrontare gli inverni incerti, gli albergatori devono applicare un revenue management evoluto e investire nella formazione dei propri team. Strumenti tecnologici ed esperienza possono trasformare l'instabilità in un'opportunità strategica, mentre programmi di crescita personale e leadership garantiscono una gestione resiliente e lungimirante degli staff.

Il cambiamento climatico è ormai una realtà ineludibile, ma come affrontare inverni incerti e adattarsi a una domanda turistica sempre più volatile? La risposta, secondo Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera, scuola di

alta formazione del settore turistico ricettivo, risiede in **due pilastri strategici: un revenue management flessibile e dinamico e una formazione HR avanzata** per identificare e formare i talenti giusti. La variabilità climatica impone infatti una revisione delle tradizionali strategie di revenue management. **Di fronte a una stagione invernale non scontata, gli albergatori devono saper ottimizzare le proprie risorse attraverso approcci innovativi** che integrano analisi storiche, monitoraggio climatico e strumenti tecnologici avanzati. Le strategie di pricing basate su alta e bassa stagione appaiono sempre meno efficaci. Anzi, **la capacità di reagire rapidamente alle condizioni climatiche, come la mancanza di neve, è essenziale per evitare perdite.**

Per Maurizio Galli occorre **un revenue management che consideri il meteo come variabile chiave.** *"Integrare le previsioni climatiche con i modelli di domanda consente di modulare offerte e tariffe in tempo reale, mantenendo la competitività anche di fronte alla concorrenza internazionale".* Gli strumenti di Revenue Management System (RMS), se adottati, necessitano di una supervisione esperta per anticipare tendenze e rispondere rapidamente a situazioni inattese. In questo vengono **in aiuto l'esperienza e l'intuito di un revenue manager esperto,** capace di adattare immediatamente le tariffe ed eventualmente proporre pacchetti speciali che attirino una clientela in cerca di esperienze non necessariamente stagionali o almeno alternative.

Anche le risorse umane giocano un ruolo cruciale nel garantire che gli hotel dispongano di team preparati e versatili. La selezione e la formazione dei talenti, specialmente nei ruoli di leadership, sono **essenziali per affrontare le sfide del cambiamento climatico e della variabilità della domanda.** Secondo l'Hospitality Trends Report 2024, le soft skills, come **intelligenza emotiva, gestione del tempo e comunicazione persuasiva, sono tra le competenze più richieste** nei ruoli di leadership. La **capacità di motivare il team, adattarsi rapidamente e mantenere una visione strategica** è ciò che distingue un manager efficace. Per questo, **Maurizio Galli, insieme all'esperto Mattia Boschelli, ha sviluppato Empower Yourself: Crescita Personale e Leadership Strategica, un programma formativo avanzato pensato per dirigenti e professionisti HR del settore alberghiero.** Il corso combina coaching personalizzato e strategie avanzate di leadership per sviluppare una visione strategica e gestire con successo situazioni di alta pressione, come picchi stagionali o emergenze climatiche, oltre a rafforzare la capacità di delega e la gestione delle priorità.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la visione di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

Cosa fai se la neve non ce l'hai?

Pubblicata da: **Borderline** 16 ore fa | 4 letture



Per affrontare gli inverni incerti, gli albergatori devono applicare un revenue management evoluto e investire nella formazione dei propri team. Strumenti tecnologici ed esperienza possono trasformare l'instabilità in un'opportunità strategica, mentre programmi di crescita personale e leadership garantiscono una gestione resiliente e lungimirante degli staff.

Il cambiamento climatico è ormai una realtà ineludibile, ma come affrontare inverni incerti e adattarsi a una domanda turistica sempre più volatile? La risposta, secondo **Maurizio Galli**, fondatore di

Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo, risiede in **due pilastri strategici: un revenue management flessibile e dinamico e una formazione HR avanzata** per identificare e formare i talenti giusti. La variabilità climatica impone infatti una revisione delle tradizionali strategie di revenue management. **Di fronte a una stagione invernale non scontata, gli albergatori devono saper ottimizzare le proprie risorse attraverso approcci innovativi** che integrano analisi storiche, monitoraggio climatico e strumenti tecnologici avanzati. Le strategie di pricing basate su alta e bassa stagione appaiono sempre meno efficaci. Anzi, **la capacità di reagire rapidamente alle condizioni climatiche, come la mancanza di neve, è essenziale per evitare perdite.**

Per Maurizio Galli occorre **un revenue management che consideri il meteo come variabile chiave**. *"Integrare le previsioni climatiche con i modelli di domanda consente di modulare offerte e tariffe in tempo reale, mantenendo la competitività anche di fronte alla concorrenza internazionale"*. Gli strumenti di Revenue Management System (RMS), se adottati, necessitano di una supervisione esperta per anticipare tendenze e rispondere rapidamente a situazioni inattese. In questo vengono **in aiuto l'esperienza e l'intuito di un revenue manager esperto**, capace di adattare immediatamente le tariffe ed eventualmente proporre pacchetti speciali che attirino una clientela in cerca di esperienze non necessariamente stagionali o almeno alternative.

Anche le risorse umane giocano un ruolo cruciale nel garantire che gli hotel dispongano di team preparati e versatili. La selezione e la formazione dei talenti, specialmente nei ruoli di leadership, sono **essenziali per affrontare le sfide del cambiamento climatico e della variabilità della domanda**. Secondo l'Hospitality Trends Report 2024, le soft skills, come **intelligenza emotiva, gestione del tempo e comunicazione persuasiva, sono tra le competenze più richieste** nei ruoli di leadership. La **capacità di motivare il team, adattarsi rapidamente e mantenere una visione strategica** è ciò che distingue un manager efficace. Per questo, **Maurizio Galli, insieme all'esperto Mattia Boschelli, ha sviluppato Empower Yourself: Crescita Personale e Leadership Strategica, un programma formativo avanzato pensato per dirigenti e professionisti HR del settore alberghiero.** Il corso combina coaching personalizzato e strategie avanzate di leadership per sviluppare una visione strategica e gestire con successo situazioni di alta pressione, come picchi stagionali o emergenze climatiche, oltre a rafforzare la capacità di delega e la gestione delle priorità.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la visione di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



Cosa fai se la neve non ce l'hai?

Per affrontare gli inverni incerti, gli albergatori devono applicare un revenue management evoluto e investire nella formazione dei propri team. Strumenti tecnologici ed esperienza possono trasformare l'instabilità in un'opportunità strategica, mentre programmi di crescita personale e leadership garantiscono una gestione resiliente e lungimirante degli staff.

Bologna, 09/12/2024 ([informazione.it](#) - comunicati stampa - varie)

Il cambiamento climatico è ormai una realtà ineludibile, ma come affrontare inverni incerti e adattarsi a una domanda turistica sempre più volatile? La risposta, secondo Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo, risiede in due pilastri strategici: un revenue management flessibile e dinamico e una formazione HR avanzata per identificare e formare i talenti giusti. La variabilità climatica impone infatti una revisione delle tradizionali strategie di revenue management. Di fronte a una stagione invernale non scontata, gli albergatori devono saper ottimizzare le proprie risorse attraverso approcci innovativi che integrano analisi storiche, monitoraggio climatico e strumenti tecnologici avanzati. Le strategie di pricing basate su alta e bassa stagione appaiono sempre meno efficaci. Anzi, la capacità di reagire rapidamente alle condizioni climatiche, come la mancanza di neve, è essenziale per evitare perdite.

Per Maurizio Galli occorre un revenue management che consideri il meteo come variabile chiave. "Integrare le previsioni climatiche con i modelli di domanda consente di modulare offerte e tariffe in tempo reale, mantenendo la competitività anche di fronte alla concorrenza internazionale". Gli strumenti di Revenue Management System (RMS), se adottati, necessitano di una supervisione esperta per anticipare tendenze e rispondere rapidamente a situazioni inattese. In questo vengono in aiuto l'esperienza e l'intuito di un revenue manager esperto, capace di adattare immediatamente le tariffe ed eventualmente proporre pacchetti speciali che attirino una clientela in cerca di esperienze non necessariamente stagionali o almeno alternative.



Anche le risorse umane giocano un ruolo cruciale nel garantire che gli hotel dispongano di team preparati e versatili. La selezione e la formazione dei talenti, specialmente nei ruoli di leadership, sono essenziali per affrontare le sfide del cambiamento climatico e della variabilità della domanda. Secondo l'Hospitality Trends Report 2024, le soft skills, come intelligenza emotiva, gestione del tempo e comunicazione persuasiva, sono tra le competenze più richieste nei ruoli di leadership. La capacità di motivare il team, adattarsi rapidamente e mantenere una visione strategica è ciò che distingue un manager efficace. Per questo, Maurizio Galli, insieme all'esperto Mattia Boschelli, ha sviluppato *Empower Yourself: Crescita Personale e Leadership Strategica*, un programma formativo avanzato pensato per dirigenti e professionisti HR del settore alberghiero. Il corso combina coaching personalizzato e strategie avanzate di leadership per sviluppare una visione strategica e gestire con successo situazioni di alta pressione, come picchi stagionali o emergenze climatiche, oltre a rafforzare la capacità di delega e la gestione delle priorità.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

Per maggiori informazioni

Sito Web
<http://www.formazionealberghiera.it>



JOY Free Press

Diamo voce ai tuoi pensieri con comunicati di pubblica utilità

Comunicati generici > Cosa fai se la neve non ce l'hai?

Cosa fai se la neve non ce l'hai?

4 Dic 2024 | Comunicati generici · Formazione e Lavoro · Viaggi e Turismo

Per affrontare gli inverni incerti, gli albergatori devono applicare un revenue management evoluto e investire nella formazione dei propri team. Strumenti tecnologici ed esperienza possono trasformare l'instabilità in un'opportunità strategica, mentre programmi di crescita personale e leadership garantiscono una gestione resiliente e lungimirante degli staff.

Il cambiamento climatico è ormai una realtà ineludibile, ma come affrontare inverni incerti e adattarsi a una domanda turistica sempre più volatile? La risposta, secondo Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo, risiede in due pilastri strategici: un revenue management flessibile e dinamico e una formazione HR avanzata per identificare e formare i talenti giusti. La variabilità climatica impone infatti una revisione delle tradizionali strategie di revenue management. **Di fronte a una stagione invernale non scontata, gli albergatori devono saper ottimizzare le proprie risorse attraverso approcci innovativi** che integrano analisi storiche, monitoraggio climatico e strumenti tecnologici avanzati. Le strategie di pricing basate su alta e bassa stagione appaiono sempre meno efficaci. Anzi, **la capacità di reagire rapidamente alle condizioni climatiche, come la mancanza di neve, è essenziale per evitare perdite.**

Per Maurizio Galli occorre **un revenue management che consideri il meteo come variabile chiave.** *"Integrare le previsioni climatiche con i modelli di domanda consente di modulare offerte e tariffe in tempo reale, mantenendo la competitività anche di fronte alla concorrenza internazionale".* Gli strumenti di Revenue Management System (RMS), se adottati, necessitano di una supervisione esperta per anticipare tendenze e rispondere rapidamente a situazioni inattese. In questo vengono **in aiuto l'esperienza e l'intuito di un revenue manager esperto**, capace di adattare immediatamente le tariffe ed eventualmente proporre pacchetti speciali che attirino una clientela in cerca di esperienze non necessariamente stagionali o almeno alternative.

Anche le risorse umane giocano un ruolo cruciale nel garantire che gli hotel dispongano di team preparati e versatili. La selezione e la formazione dei talenti, specialmente nei ruoli di leadership, sono **essenziali per affrontare le sfide del cambiamento climatico e della variabilità della domanda.** Secondo l'Hospitality Trends Report 2024, le soft skills, come **intelligenza emotiva, gestione del tempo e comunicazione persuasiva, sono tra le competenze più richieste** nei ruoli di leadership. La **capacità di motivare il team, adattarsi rapidamente e mantenere una visione strategica** è ciò che distingue un manager efficace. Per questo, **Maurizio Galli, insieme all'esperto Mattia Boschelli, ha sviluppato Empower Yourself: Crescita Personale e Leadership Strategica, un programma formativo avanzato pensato per dirigenti e professionisti HR del settore alberghiero.** Il corso combina coaching personalizzato e strategie avanzate di leadership per sviluppare una visione strategica e gestire con successo situazioni di alta pressione, come picchi stagionali o emergenze climatiche, oltre a rafforzare la capacità di delega e la gestione delle priorità.

www.formazionealberghiera.it

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni

di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.



COMUNICATI-STAMPA.NET

L'informazione in autoedizione

CERCA NEL SITO:

TURISMO

COMUNICATO STAMPA

Cosa fai se la neve non ce l'hai?

10/12/24 📍 Veneto (Verona)

di [Matteo Barbani](#)

Per affrontare gli inverni incerti, gli albergatori devono applicare un revenue management evoluto e investire nella formazione dei propri team. Strumenti tecnologici ed esperienza possono trasformare l'instabilità in un'opportunità strategica, mentre programmi di crescita personale e leadership garantiscono una gestione resiliente e lungimirante degli staff.

Il cambiamento climatico è ormai una realtà ineludibile, ma come affrontare inverni incerti e adattarsi a una domanda turistica sempre più volatile? La risposta, secondo Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo, risiede in due pilastri strategici: un revenue management flessibile e dinamico e una formazione HR avanzata per identificare e formare i talenti giusti. La variabilità climatica impone infatti una revisione delle tradizionali strategie di revenue management. Di fronte a una stagione invernale non scontata, gli albergatori devono saper ottimizzare le proprie risorse attraverso approcci innovativi che integrano analisi storiche, monitoraggio climatico e strumenti tecnologici avanzati. Le strategie di pricing basate su alta e bassa stagione appaiono sempre meno efficaci. Anzi, la capacità di reagire rapidamente alle condizioni climatiche, come la mancanza di neve, è essenziale per evitare perdite.

Per Maurizio Galli occorre un revenue management che consideri il meteo come variabile chiave. "Integrare le previsioni climatiche con i modelli di domanda consente di modulare offerte e tariffe in tempo reale, mantenendo la competitività anche di fronte alla concorrenza internazionale". Gli strumenti di Revenue Management System (RMS), se adottati, necessitano di una supervisione esperta per anticipare tendenze e rispondere rapidamente a situazioni inattese. In questo vengono in aiuto l'esperienza e l'intuito di un revenue manager esperto, capace di adattare immediatamente le tariffe ed eventualmente proporre pacchetti speciali che attirino una clientela in cerca di esperienze non necessariamente stagionali o almeno alternative.

Anche le risorse umane giocano un ruolo cruciale nel garantire che gli hotel dispongano di team preparati e versatili. La selezione e la formazione dei talenti, specialmente nei ruoli di leadership, sono essenziali per affrontare le sfide del cambiamento climatico e della variabilità della domanda. Secondo l'Hotel Trends Report 2024, le soft skills, come intelligenza emotiva, gestione del tempo e comunicazione persuasiva, sono tra le competenze più richieste nei ruoli di leadership. La capacità di motivare il team, adattarsi rapidamente e mantenere una visione strategica è ciò che distingue un manager efficace. Per questo, Maurizio Galli, insieme all'esperto Mattia Boschelli, ha sviluppato Empower Yourself: Crescita Personale e Leadership Strategica, un programma formativo avanzato pensato per dirigenti e professionisti HR del settore alberghiero. Il corso combina coaching personalizzato e strategie avanzate di leadership per sviluppare una visione strategica e gestire con successo situazioni di alta pressione, come picchi stagionali o emergenze climatiche, oltre a rafforzare la capacità di delega e la gestione delle priorità.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

<https://www.formazionealberghiera.it>

