



EMPOWER YOUR VISION

GENERAL MANAGEMENT PER IL COMPARTO ALBERGHIERO

MARZO - MAGGIO 2018

GENERAL MANAGEMENT PER IL COMPARTO ALBERGHIERO

L'orientamento al cliente e il valore della fidelizzazione, la valutazione della performance, la finanza e la contrattualistica alberghiera, i fondi immobiliari per il settore, le frontiere delle nuove tecnologie, la visione strategica d'insieme orientata a sviluppare innovazione e competitività, sono gli aspetti principali attorno a cui è stato progettato il programma con l'obiettivo di fornire ai partecipanti modelli e strumenti di management avanzati di realtà ricettive.

Il programma si avvale del forte background scientifico di SDA Bocconi sulle tematiche turistiche e del suo network internazionale.

Sono previste lezioni teoriche, simulazioni e discussioni di casi aziendali.



Il corso consente di approfondire competenze e strumenti innovativi per maturare una logica critica e una visione globale della gestione alberghiera

MAGDA ANTONIOLI CORIGLIANO
SDA Professor di Economia



DESTINATARI

Il programma di formazione è progettato per manager e imprenditori dell'ospitalità turistica che desiderano dotarsi di metodologie e strumenti innovativi per la gestione d'impresa.

CONTENUTI

1° MODULO

Scenari di mercato e del comparto alberghiero

- Conoscere e gestire il cambiamento.
- I trend della domanda turistica.
- L'azienda alberghiera nel contesto territoriale e il destination management.

Marketing e Customer Satisfaction

- L'esperienza alberghiera tra funzionalità ed emozioni.
- Il valore per il cliente e la customer satisfaction nel settore alberghiero: un modello di riferimento.
- Modalità di misurazione della customer satisfaction.
- Dalla customer satisfaction alla fidelizzazione del cliente.
- Il Customer relationship management per la customer loyalty.

2° MODULO

Gestione economica e controllo dell'impresa alberghiera

- La valutazione della performance economica degli hotel: indicatori reddituali, patrimoniali, finanziari.
- Dalla performance economica alla performance multidimensionale.
- La valutazione della performance competitiva: come coniugare i risultati economici con i risultati di mercato.
- Il governo dell'efficienza aziendale: gli indicatori per ottimizzare i processi interni.

Strategie di pricing e revenue management

- Yield e revenue management.
- Rapporto tra pricing, contenuti e recensioni su web.
- Tecniche di upselling.

3° MODULO

La finanza per l'impresa alberghiera

- Analisi dei flussi di cassa della gestione di un'impresa alberghiera.
- Strumenti per valutare la convenienza dei progetti di investimento.
- Principali strumenti di finanziamento per la copertura del fabbisogno finanziario della gestione.
- Stima del valore dell'impresa alberghiera.

Gli investimenti immobiliari

- Analisi degli operatori immobiliari attivi nel comparto alberghiero.
- Come costruire e gestire un albergo vendibile ad un fondo immobiliare.
- Gli aspetti immobiliari della valutazione alberghiera.
- Condo hotels vs high luxury residential.

Posizionamento e sviluppo dell'impresa alberghiera

- Simulazione di un business plan gestionale.
- Forme contrattuali di gestione alberghiera.
- Il Food and beverage.
- La ristorazione all'interno all'albergo.
- Menù engineering e strategie di prezzo.

4° MODULO

Marketing digitale turistico

- Turismo 3.0.
- Strategie di web e social marketing per l'azienda alberghiera.
- Distribuzione online diretta e attraverso OTA (Booking, Expedia, ecc.).

I ruoli di governo: quando il comportamento diventa strumento di mestiere

- Le caratteristiche dei ruoli manageriali: visione, competenze e comportamenti.
- L'evoluzione dei ruoli manageriali e le competenze "di frontiera": quali sono e come si possono sviluppare.
- Le competenze relazionali nella gestione e nella motivazione delle persone.
- Stili di management e climi indotti: impatto sul servizio e "sull'atmosfera".

Innovazione e creazione del valore nell'ospitalità

- Creare valore nel settore dell'ospitalità.
- Identificare le driving force.
- Metodi competitivi e competenze di base.

ATTIVITÀ E METODOLOGIA

Il corso alterna lezioni teoriche, simulazioni e discussioni di casi aziendali. Sono previste testimonianze di eccellenza del mondo alberghiero (hotel individuali e catene internazionali), delle OTA e di esperti di web reputation. In aggiunta alle attività d'aula sono proposte company visit presso strutture alberghiere top di gamma in Milano, dove si perfezioneranno tematiche inerenti il F&B, anche nel nuovo concetto di proposta di eventi e offerte per la clientela esterna, il "nuovo lusso" ed il made in Italy nell'hotellerie.

FACULTY

Piero Almiento

SDA Professor di Marketing.

Magda Antonioli Corigliano

SDA Professor di Economia. Professore associato di Economia e Coordinatore del Master in Economia del Turismo presso l'Università Bocconi.

Rodolfo Baggio

Docente dell'Area Sistemi Informativi al Master in Economia del Turismo dell'Università Bocconi.

Alessia Bezzecchi

SDA Assistant Professor di Amministrazione, Controllo, Finanza Aziendale e Immobiliare.

Paola Caiozzo

SDA Professor di Organizzazione e Personale.

Antonella Carù

SDA Professor di Marketing. Professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso l'Università Bocconi.

Antonella Cugini

SDA Professor di Amministrazione, Controllo, Finanza Aziendale e Immobiliare. Professore associato di Economia Aziendale presso l'Università degli Studi di Padova.

Maurizio Lombardi

SDA Professor di Amministrazione, Controllo, Finanza Aziendale e Immobiliare.

Cristina Mottironi

Lecturer e Responsabile dell'Area Organizzazione del Territorio al Master in Economia del Turismo dell'Università Bocconi.

DOCENTI ESTERNI

Paolo Catoni

Imprenditore del settore ricettivo e consulente per hôtellerie di lusso.

Michael Cortelletti

Imprenditore del settore della ristorazione e Docente di F&B alla Modul University di Vienna.

Sandro Formica

Docente presso Florida International University (USA).

Interverranno in aula anche professional del settore in qualità di guest speaker.



Un'eccellenza italiana, notevolmente formativa e fortemente stimolante. Non una mera divulgazione di conoscenze ma un "imprinting" di competenze e forma mentis.

LEONARDO GIANNETTI | Partecipante – Hotel Giannetti Sas





INFORMAZIONI

SEDE

SDA Bocconi School of Management
Via Bocconi 8, 20136 Milano

ORARIO DI LAVORO

Mattino: 9.00 - 13.00
Pomeriggio: 14.00 - 17.30

CALENDARIO

13 giorni su 4 moduli

- I Modulo: dal 5 al 7 marzo 2018
- II Modulo: dal 19 al 21 marzo 2018
- III modulo: dal 9 all'11 aprile 2018
- IV modulo: dal 7 al 10 maggio 2018

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

€ 6000 + IVA
comprensiva del materiale didattico.

COORDINAMENTO

Magda Antonioli Corigliano
magda.antonioli@sdabocconi.it

ATTESTATO

Al termine dell'iniziativa verrà rilasciato un attestato di formazione.

AGEVOLAZIONI

www.sdabocconi.it/agevolazioni

FORMAZIONE FINANZIATA

Imprese e Organizzazioni possono trovare risorse per la formazione dei propri dipendenti nei Fondi Paritetici Interprofessionali, che finanziano piani formativi individuali, aziendali, settoriali e territoriali.

Per maggiori informazioni:
formazionefinanziata@sdabocconi.it

ORIENTAMENTO

Ingrid Battistini
tel +39 02 5836.6849
ingrid.battistini@sdabocconi.it

PRE-ISCRIZIONI E ISCRIZIONI

Lorella Binetti
tel + 39 02 5836.6866
fax +39 02 5836.6833-6892
lorella.binetti@sdabocconi.it

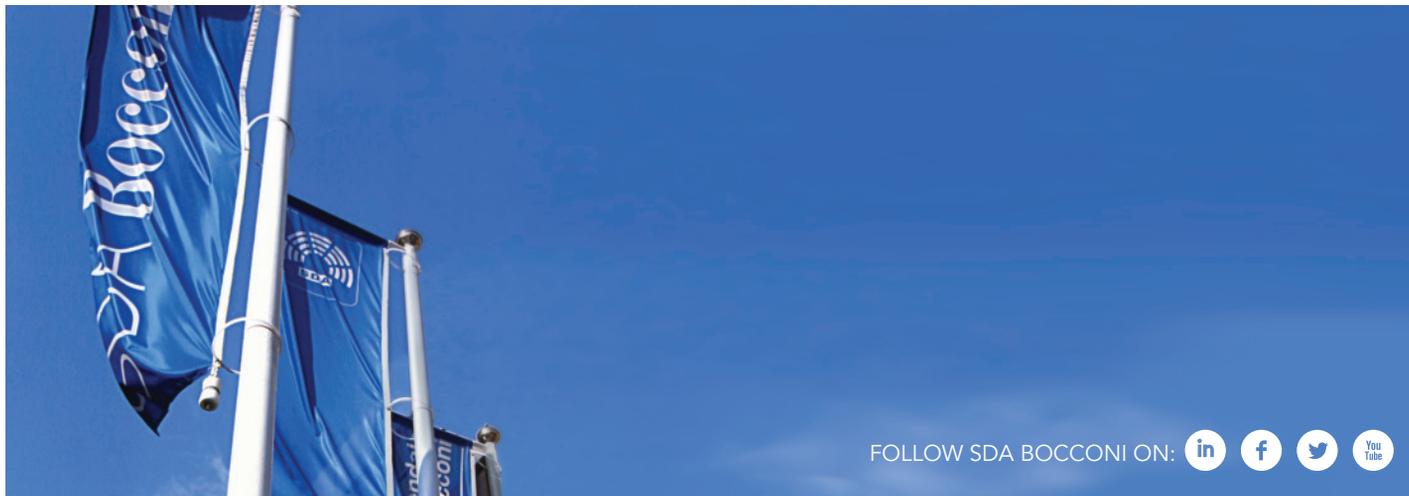
Il numero massimo dei partecipanti è programmato.
La prenotazione e iscrizione potranno essere effettuate online alla pagina web del programma.



Guarda il video sulla formazione SDA Bocconi per i Manager del Turismo.

[➔ sdabocconi.it/gmalberghi](http://sdabocconi.it/gmalberghi)

SDA BOCCONI SCHOOL OF MANAGEMENT



SDA Bocconi School of Management è leader nella formazione manageriale da oltre 40 anni. La sua mission è quella di contribuire alla crescita delle persone, delle aziende e delle istituzioni promuovendo la cultura manageriale, le conoscenze e le capacità di innovazione. A questo concorrono programmi MBA, Master Executive e Specialistici, Programmi Executive e Progetti Formativi su Misura, Ricerca applicata, Osservatori e Centri di Eccellenza settoriali - un'offerta formativa rivolta a professionisti di tutto il mondo e di tutti i settori economici.

SDA Bocconi è tra le prime Business School in Europa e tra le poche ad aver ottenuto il triplo accreditamento - EQUIS, AMBA e AACSB - che la pone nell'élite delle Business School mondiali. Scegliere SDA Bocconi a Milano vuol dire scegliere un contesto stimolante nella capitale imprenditoriale, industriale e finanziaria d'Italia, una porta d'accesso all'Europa, un mondo di contatti e di opportunità. Inoltre Milano significa anche cultura, moda, design, gusto e arte del vivere.

SDA Bocconi ha inoltre recentemente lanciato il suo Campus in Asia con l'apertura di MISB Bocconi, la Mumbai International School of Business, con l'obiettivo di potenziare la sua presenza globale.

ACCREDITATIONS



AACSB International
The Association to Advance Collegiate Schools of Business



European Quality Improvement System



Association of MBAs
MBA provision accredited



The Italian Association for Management Education Development
Full-Time MBA accredited
Executive MBA accredited



Quality Management System
Certification ISO 9001:2008
Financed Projects
Service Centre

ACADEMIC/PROGRAM PARTNERSHIP AND CERTIFICATIONS



Chartered Alternative Investment Analyst Association®
Academic Partner



CFA program partner of CFA Institute
MCF program accredited



PMI-Project Management Institute Registered Education Provider

MEMBERSHIPS



European Foundation for Management Development



The Association to Advance Collegiate Schools of Business



The Academy of Business in Society



Partnership in International Management



Community of European Management Schools and International Companies



The Italian Association for Management Education Development



Member of PRME
Principles for Responsible Management Education

RANKINGS

Financial Times
Bloomberg Businessweek
The Economist - Which MBA?
Forbes
Espansione
QS