



Revenue e tanto altro!

Hotel Plaza
Via Ilarione Petitti n. 18 - Torino

Martedì 25 settembre 2018

h. 14.00	Accredito	-----
h. 14.10	Benvenuto e Inizio Lavori	Stefania Talaia Presidente GAT
h. 14.20	Osservatorio Turistico Imputazione, lettura dati e future evoluzioni	Luciano Scauri Consulente RES STR Fondatore SKL International
h. 14.50	Ottimizzare i ricavi ... come migliorare le opportunità di profitto della struttura ricettiva...	Daniela Marchetto Associate Market Manager Expedia Group
h. 15.15	Coffee break	-----
h. 15.30	Cos'è il Revenue Management e a cosa serve Costruzione del prezzo Secondary sales and no frills A quanto vendere una camera? Costi fissi e costi variabili Nesting, analisi tariffaria e strategie di pricing RMS	Alberto Reinerio Direttore Pacific Hotels
h. 18.00	Fine Lavori	-----

Lunedì 01 ottobre 2018

h. 14.00	Accredito	-----
h. 14.15	Benvenuto e Inizio Lavori	Stefania Talaia Presidente GAT
h. 14.30	Indagine sulla ricettività torinese	Alberto Papagni Co-Fondatore TurismOK
h. 15.00	Coffee break	-----
h. 15.15	Revenue Mgt. e scienza della persuasione Psicologia dei prezzi Value Based Pricing (vendere vantaggi) Upsellig, upgrade & cross selling Acronimi nel R.M. Quanto vale un late-check-out? Cenni di Time Management Cenni di Guest Relation and Complaint Mgt., Non Verbal Communication	Alberto Reinerio Titolare Pacific Hotels
h. 18:00	Fine Lavori	-----

ADESIONI - FedTo 011-5660124 - info@federalberghi.com

