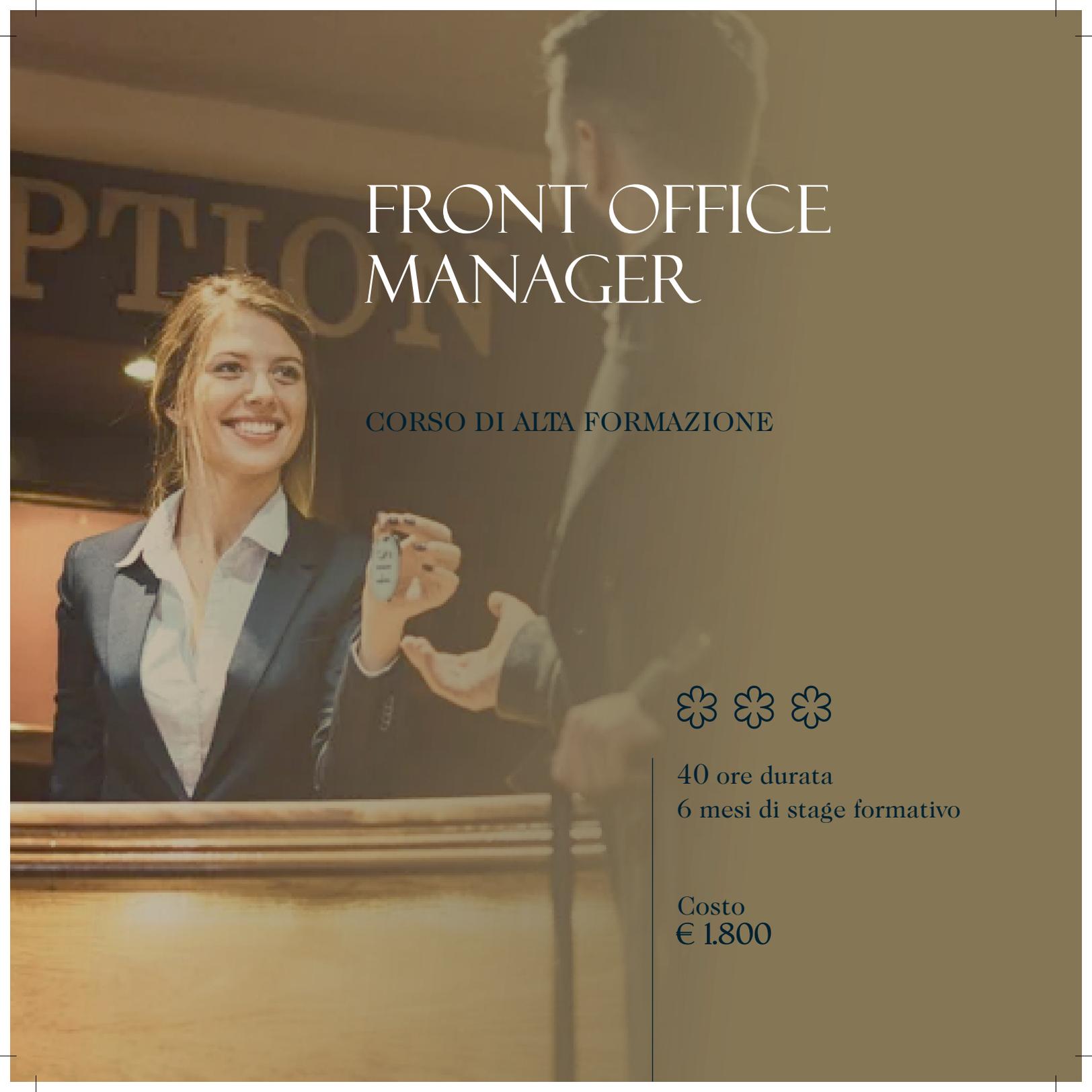


CAMPUS PRINCIPE DI NAPOLI





FRONT OFFICE MANAGER

CORSO DI ALTA FORMAZIONE



40 ore durata

6 mesi di stage formativo

Costo

€ 1.800

Il corso ha come obiettivo la formazione di una figura professionale in grado di assumere la gestione del reparto di ricevimento, il cuore dell'albergo. Questo corso fornirà le competenze necessarie per spaziare tra i reparti front office e guest relations.

PROGRAMMA DEL CORSO

- La Figura del Front Office Manager ed il Reparto Rooms Division
- La squadra e la comunicazione con altri reparti
- La gestione delle prenotazioni e l'ottimizzazione delle assegnazioni
- L'utilizzo dei software e del Property management system
- Upgrade to Upsell
- La gestione del Cliente
- Gli Standard
- Creazione delle Procedure Operative

A CHI E' DESTINATO IL CORSO

A diplomati e neolaureati in ambito turistico ed a coloro i quali già lavorano in ambito alberghiero e sono desiderosi di avanzare la propria carriera.

A woman with dark hair, wearing a red short-sleeved button-down shirt with a dark collar, is smiling and looking towards the camera. She is in a well-lit hallway with a staircase in the background.

HOUSEKEEPING BASE

CORSO DI ALTA FORMAZIONE



45 ore durata
2 mesi di stage formativo

Costo
€ 1.500

Il corso ha come obiettivo la formazione di figure professionali che operano nel reparto piani di un albergo. Il corso Base metterà in grado cameriere e facchini di acquisire nozioni per poter avanzare la loro carriera ricoprendo il ruolo di Housekeeper (Seconda Governante).

PROGRAMMA DEL CORSO

- Com'è organizzato un albergo e come collaborano tra loro i vari Reparti.
- L'importanza di un codice di condotta e l'etica professionale.
- Reparto Housekeeping dove si colloca all'interno della struttura alberghiera e di cosa si occupa.
- I ruoli e le mansioni delle varie figure (Governanti, Cameriere, Facchini, Guardarobiere.)
- Standard e procedure operative (Pulizia delle camere, Servizio di Couverture, Pulizia spazi comuni, Pulizia spazi di servizio)
- Check list o liste di controllo
- Come organizzare turni di lavoro
- Tecniche di pulizia
- Disinfezione e sanificazione del Centro benessere Guardaroba:
- Le mansioni della Guardarobiera
- Procedure Lost&found
- Gli standard per i capi di biancheria degli ospiti
- La Dotazione di biancheria per le camere
- Il magazzino della biancheria



HOUSEKEEPING AVANZATO

CORSO DI ALTA FORMAZIONE



40 ore durata

3 mesi di stage formativo

Costo
€ 1.500

Il corso ha l'obiettivo di formare risorse che siano in grado di assumere la gestione del reparto e ricoprire il ruolo di Executive Housekeeper.

PROGRAMMA DEL CORSO

- Come si calcola il costo camera
- L'importanza della comunicazione.
- Comunicazione con Reparto Front Office
- Comunicazione con il Reparto Manutenzione
- Comunicazione con il Reparto F&B
- Il Materico: prodotti e attrezzature
- La leadership requisito fondamentale per un capo dipartimento.

A CHI E' DESTINATO IL CORSO

A coloro che ricoprono il ruolo di housekeeper e che desiderano avanzare la loro carriera nell'ambito del reparto rooms di un albergo o ad un ruolo manageriale all'interno di una società di pulizie.

A background image showing a business meeting with people in white shirts and blue striped shirts, looking at documents. The image is overlaid with a semi-transparent brown filter.

REVENUE MANAGEMENT

CORSO DI ALTA FORMAZIONE



32 ore durata

3 mesi di stage formativo

Costo
€ 2.000

Gli Studenti impareranno le strategie e le tecniche della gestione del Revenue attraverso l'analisi dei dati, l'applicazione delle formule, ma soprattutto a ragionare su come ottenere con questi strumenti il migliore risultato.

PROGRAMMA DEL CORSO

- Cos'è il Revenue Management: i campi d'applicazione ed i limiti
- Analisi dei dati, delle categorie di camera, dei canali di vendita
- Online e Brand Reputation
- Strategia: i prezzi, la disponibilità, le categorie
- Applicazione ai canali di vendita
- Analisi del pick up, forecast, competitors
- Le tariffe dinamiche
- La vendita: online e offline
- I pacchetti opachi ed esperienziali
- PMS e Business Intelligence
- Azioni per arrivare al cliente finale, strategie di mailing, fidelizzazione

A CHI E' DESTINATO IL CORSO

Il corso è adatto a Reservations Managers, Sales Managers, Capi Ricevimento e a coloro che vogliono avanzare la propria carriera acquisendo tecniche di analisi e ottimizzazione della vendita.