

AREA ARA

LOGICA 
FORMAZIONE



ALBERGHIERO
RISTORAZIONE
ACCOGLIENZA

LOGICA 
FORMAZIONE

Entra nel nostro mondo!

Logica Formazione srl è un progetto nato quattro anni fa, dall'idea che la formazione è un diritto e un bene imprescindibile per lo sviluppo del capitale umano e sociale e per lo sviluppo e la competitività delle imprese.

Logica Formazione è una squadra, un team di persone motivate che credono in questo progetto.

Il nostro gruppo è giovane, preparato, teso all'innovazione e orientato a garantire al cliente, chiunque esso sia, un servizio di qualità e una visione strategica del suo progetto.

Certificata ISO 9001:2015 per il settore EA 37, accreditata in Regione Emilia-Romagna, dotata di codice etico 231, Logica Formazione opera su tutto il territorio nazionale sia per l'inserimento lavorativo che per la formazione aziendale.

Proponiamo corsi sia a catalogo che finanziati dai principali Fondi Pubblici e Privati.

La Nostra Mission

Aiutare i giovani e chi cerca lavoro ad orientarsi verso il proprio futuro professionale accompagnandoli a sviluppare le loro competenze per inserirsi in modo efficace nel mondo del lavoro.

Costruire progetti di consulenza per affiancare le imprese ad individuare e sviluppare piani di sviluppo, competitività, organizzazione e riorganizzazione.

Progettare e realizzare percorsi di formazione, perché la formazione è la via per conoscere, capire, trasformare, fare, vedere e costruire il presente ed il futuro.

Crediamo nel nostro lavoro e nella possibilità di un continuo miglioramento perché
Insegnare è imparare due volte

LOGICA FORMAZIONE SRL

Via Ungheria, 5 - 47921 – Rimini (RN)

formazione@logicaformazione.it 0541 179 8489

CORSI ALBERGHIERO-RISTORAZIONE -ACCOGLIENZA

AREA ARA

HOUSEKEEPING: PROFESSIONALITA' E RESPONSABILITA' - COD. 21ARA001	2
CUSTOMER CARE& GUEST SATISFACTION IN TEMPI DI COVID 19 - COD. 21ARA002	3
FOOD & BEVERAGE : HIGH QUALITY - COD. 21ARA003	4
FORMAZIONE ADDETTI SALA RISTORANTE BAR - COD. 21ARA004	5
FORMAZIONE ADDETTI UFFICIO COMMERCIALE E MICE - COD. 21ARA005	6
IL TURISMO DI PROSSIMITÀ: UNA NUOVA CARTA PER COMBATTERE LA CRISI ECONOMICA CAUSATA DALLA PANDEMIA - COD. 21ARA006	7
IL TURISMO DI NICCHIA: COME DIVERSIFICARE LA PROPRIA OFFERTA TURISTICA - COD. 21ARA007	8
LINKEDIN E MARKETING TURISTICO - COD. 21ARA008	9
INTRODUZIONE AL REVENUE MANAGEMENT - COD. 21ARA009	10
HOTEL DA INCUBO O VACANZA DA SOGNO? COSA FARE (E COSA EVITARE) PER SODDISFARE LA TUA CLIENTELA - COD. 21ARA010	11

Contattaci per ulteriori informazioni e se vuoi sapere come è possibile personalizzare le nostre proposte secondo le esigenze della tua azienda.

Ti ricordiamo che è possibile **finanziare i nostri corsi attraverso i fondi interprofessionali**, realizzandoli in aula virtuale, presso la vostra sede o presso le nostre ampie aule attrezzate.

formazione@logicaformazione.it 0541 179 8489

HOUSEKEEPING: PROFESSIONALITA' E RESPONSABILITA' - COD. 21ARA001



DURATA:

16 ore



QUESTO È IL CORSO CHE FA PER TE SE:

Sei il titolare di una struttura alberghiera, un/a governante, un/a addetto/a ai piani e desideri apprendere come assicurare alla tua clientela una "Vacanza Sicura" in un ambiente sanificato ed igienizzato.



SEDE:

Per i corsi in teleformazione (aula virtuale): sede a discrezione del partecipante.

Per i corsi in aula: c/o Logica Formazione Via Ungheria n. 5 47921 Rimini (RN).

Con un numero minimo di partecipanti da concordare è possibile realizzare il corso anche presso la sede aziendale.

Ove l'azienda lo richieda è possibile personalizzare una proposta per la formazione one to one.



ATTESTATO RILASCIATO:

Attestato di frequenza



QUOTA D'ISCRIZIONE:

euro 265 + IVA



MODALITÀ FORMATIVA:

Aula

Aula Virtuale



OBIETTIVI:

A seguito dell'emergenza sanitaria da COVID-19, sempre più chi viaggia è attento alla pulizia, all'igiene e alla sanificazione degli ambienti dove intende soggiornare.

Grazie a questo percorso formativo apprenderai come gestire questi aspetti in modo da rassicurare e soddisfare la tua clientela, al fine di garantire la salvaguardia della salute sia dello staff che degli ospiti, oltre a contribuire al successo della tua struttura.



PROGRAMMA:

- Sanificazione – un concetto che è diventato e sarà sempre più un MUST
- Linee guida operative previste per la gestione COVID-19 per garantire ambienti sani, puliti e sicuri (in base a quanto indicato dall'OMS e ai protocolli adottati)
- Corretta applicazione dei protocolli. Covid Manager: nuova figura professionale
- Elevare lo standard qualitativo del servizio ponendo l'accento sull'importanza della figura professionale dell'Housekeeper per l'hotel
- Responsabilità, Mansioni, Etica, Professionalità
- Grooming, bon ton, cultura del sorriso e della gentilezza.
- Come interagire col cliente e gestire le criticità. "le parole rassicuranti" in italiano e inglese
- L'importanza della collaborazione e del lavoro di squadra all'interno del proprio reparto e della comunicazione con gli altri reparti.
- Il Controllo Incrociato – un valido strumento per evitare recensioni negative.
- Cenni su aspetti tecnici e organizzativi: codice colori, bag bugs (cimici dei letti), tempistiche, briefing, ecc.



DOCENTE:

Marco Bonini, Hospitality Advisor

Gianna Illari, Hotel Inspector & Hospitality Trainer

CUSTOMER CARE & GUEST SATISFACTION IN TEMPI DI COVID 19 - COD. 21ARA002



DURATA:

16 ore



QUESTO È IL CORSO CHE FA PER TE SE:

Sei un imprenditore, gestore o operatore del settore ricettivo alberghiero o extra-alberghiero e desideri aggiornare le tecniche di Customer Care in funzione del nuovo scenario e delle nuove esigenze: distanza sociale sì, ma più accoglienti di prima!



SEDE:

Per i corsi in teleformazione (aula virtuale): sede a discrezione del partecipante.

Per i corsi in aula: c/o Logica Formazione
Via Ungheria n. 5 47921 Rimini (RN).

Con un numero minimo di partecipanti da concordare è possibile realizzare il corso anche presso la sede aziendale.

Ove l'azienda lo richieda è possibile personalizzare una proposta per la formazione one to one.



ATTESTATO RILASCIATO:

Attestato di frequenza



QUOTA D'ISCRIZIONE:

euro 265 + IVA



MODALITÀ FORMATIVA:

Aula

Aula Virtuale



OBIETTIVI:

L'obiettivo di questo corso è quello di aggiornare e approfondire le tecniche e gli strumenti di gestione della clientela al tempo del CoVid 19, coniugando il calore dell'accoglienza e il distanziamento sociale. Avrai l'opportunità di migliorare il modo di relazionarti e di comunicare con i clienti e con i collaboratori, grazie ad una comunicazione empatica ed efficace, e a una gestione garbata e professionale di problematiche e lamentele.

Migliorerai le capacità di vendere tutti i servizi dell'Hotel, oltre a fornire agli ospiti informazioni esaustive sul territorio circostante e su tutte le attività che si possono svolgere sia all'interno che all'esterno della struttura, anche in tempi di COVID-19



PROGRAMMA:

- Linee guida operative previste per la gestione COVID-19 indicate dall'OMS per il reparto Reception.
- I principi della Customer Care
- La cultura del sorriso
- Comunicazione empatica e generativa
- L'ascolto attivo
- Conoscere il cliente per sapere cosa proporre,
- Problem solving
- Come impostare telefonate e mail per incrementare la vendita diretta
- Up-selling e cross-selling: sì, ma nel modo giusto!
- (Metodo L.E.A.S.T.) - Dos & Don'ts for handling complaints
- Role play e simulazioni situazioni reali in lingua italiana ed inglese



DOCENTE:

Marco Bonini, Hospitality Advisor

Gianna Illari, Hotel Inspector & Hospitality Trainer

FOOD & BEVERAGE : HIGH QUALITY - COD. 21ARA003

**DURATA:**

16 ore

**QUESTO È IL CORSO CHE FA PER TE SE:**

Sei un addetto di sala, ristorante, o bar, e desideri apprendere come assicurare alla tua clientela un servizio di eccellenza.

**SEDE:**

Per i corsi in teleformazione (aula virtuale): sede a discrezione del partecipante.

Per i corsi in aula: c/o Logica Formazione Via Ungheria n. 5 47921 Rimini (RN).

Con un numero minimo di partecipanti da concordare è possibile realizzare il corso anche presso la sede aziendale.

Ove l'azienda lo richieda è possibile personalizzare una proposta per la formazione one to one.

**ATTESTATO RILASCIATO:**

Attestato di frequenza

**QUOTA D'ISCRIZIONE:**

euro 265 + IVA

**MODALITÀ FORMATIVA:**

Aula

Aula Virtuale

**OBIETTIVI:**

L'obiettivo di questo percorso formativo è quello di insegnarti tecniche e strategie per accrescere la percezione della Qualità e la Soddisfazione del Cliente in sala, ristorante o bar. Imparerai a offrire un servizio di eccellenza, in ottemperanza ai Protocolli Covid-19 per un ambiente più sicuro ed ospitale, e a capire i clienti e le loro esigenze, gestendo in modo cortese e professionale eventuali problematiche e lamenti, grazie anche ad un efficace e organizzato lavoro di squadra.

**PROGRAMMA:**

- Concetto di qualità del servizio per la soddisfazione del cliente e di igiene per un ambiente più sicuro.
- Grooming e Bon Ton
- Cultura del sorriso, della gentilezza e della professionalità.
- Interagire con gli ospiti in maniera appropriata in lingua italiana ed inglese in qualsiasi situazione
- Gestire i clienti "difficili" e le lamentele.
- Essere propositivi e pronti a suggerire valide alternative.
- Strategie e Tecniche di Vendita: Upselling, Cross Selling e i 6 Pilastri della Persuasione
- L'importanza del lavoro di squadra e della comunicazione fluida e costante tra i reparti
- Fraseologia in inglese specifica
- Role play e simulazioni di situazioni reali in lingua italiana e inglese

**DOCENTE:**

Marco Bonini, Hospitality Advisor

Gianna Illari, Hotel Inspector & Hospitality Trainer

FORMAZIONE ADDETTI SALA RISTORANTE BAR - COD. 21ARA004

**DURATA:**

16 ore

**QUESTO È IL CORSO CHE FA PER TE SE:**

Sei un addetto di sala, ristorante, o bar, e desideri migliorare il tuo servizio alla clientela.

**SEDE:**

Per i corsi in teleformazione (aula virtuale): sede a discrezione del partecipante.

Per i corsi in aula: c/o Logica Formazione Via Ungheria n. 5 47921 Rimini (RN).

Con un numero minimo di partecipanti da concordare è possibile realizzare il corso anche presso la sede aziendale.

Ove l'azienda lo richieda è possibile personalizzare una proposta per la formazione one to one.

**OBIETTIVI:**

L'obiettivo di questo percorso formativo è quello di insegnarti tecniche e strategie per offrire un servizio di qualità in sala, ristorante o bar, in ottemperanza ai Protocolli Covid-19, per un ambiente più sicuro ed ospitale.

**PROGRAMMA:**

- Il concetto di qualità del servizio
- La soddisfazione del cliente in sala, ristorante, bar
- La cultura del sorriso, della gentilezza e della professionalità
- Team working e team coaching
- L'importanza della comunicazione tra i reparti
- Fraseologia in inglese specifica
- Role play e simulazioni di situazioni reali in lingua italiana e inglese

**ATTESTATO RILASCIATO:**

Attestato di frequenza

**QUOTA D'ISCRIZIONE:**

euro 265 + IVA

**MODALITÀ FORMATIVA:**

Aula

Aula Virtuale

**DOCENTE:**

Marco Bonini, Hospitality Advisor

Gianna Illari, Hotel Inspector & Hospitality Trainer

FORMAZIONE ADDETTI UFFICIO COMMERCIALE E MICE - COD. 21ARA005

**DURATA:**

16 ore

**QUESTO È IL CORSO CHE FA PER TE SE:**

Sei il titolare di una struttura ricettiva, o un addetto all'ufficio commerciale, e desideri prepararti ai nuovi mercati con proposte competitive e accattivanti.

**SEDE:**

Per i corsi in teleformazione (aula virtuale): sede a discrezione del partecipante.

Per i corsi in aula: c/o Logica Formazione Via Ungheria n. 5 47921 Rimini (RN).

Con un numero minimo di partecipanti da concordare è possibile realizzare il corso anche presso la sede aziendale.

Ove l'azienda lo richieda è possibile personalizzare una proposta per la formazione one to one.

**ATTESTATO RILASCIATO:**

Attestato di frequenza

**QUOTA D'ISCRIZIONE:**

euro 265 + IVA

**MODALITÀ FORMATIVA:**

Aula

Aula Virtuale

**OBIETTIVI:**

Questo corso è concepito e organizzato come un laboratorio pratico, che ti consentirà di aggiornare e approfondire le conoscenze e competenze necessarie per la vendita, la pianificazione e la gestione operativa di un Congresso/Convention/Incentive group al tempo del Covid-19.

**PROGRAMMA:**

- Lo scenario Post Covid e i nuovi mercati
- I trend del turismo che stanno trasformando il settore , per rinnovare le proposte commerciali
- Trasformare il concetto di “Special Offers” in “Unique Experiences”
- L'importanza dell'Added Value.
- Cross selling e upselling: ottimizzare la vendita dei propri servizi per incrementare il revenue.
- Comunicazione empatica e generativa al servizio della vendita: prospettiva win-win-win.
- Soddisfare i bisogni espliciti e scoprire i bisogni impliciti della clientela
- Gestire operativamente un evento in epoca di Covid-19

**DOCENTE:**

Marco Bonini, Hospitality Advisor

Gianna Illari, Hotel Inspector & Hospitality Trainer

IL TURISMO DI PROSSIMITÀ: UNA NUOVA CARTA PER COMBATTERE LA CRISI ECONOMICA CAUSATA DALLA PANDEMIA - COD. 21ARA006



DURATA:
8 ore



QUESTO È IL CORSO CHE FA PER TE SE:

Sei un imprenditore, gestore o operatore del settore ricettivo alberghiero o extra-alberghiero



SEDE:

Per i corsi in teleformazione (aula virtuale): sede a discrezione del partecipante.

Per i corsi in aula: c/o Logica Formazione
Via Ungheria n. 5 47921 Rimini (RN).

Con un numero minimo di partecipanti da concordare è possibile realizzare il corso anche presso la sede aziendale.

Ove l'azienda lo richieda è possibile personalizzare una proposta per la formazione one to one.



ATTESTATO RILASCIATO:

Attestato di frequenza



QUOTA D'ISCRIZIONE:

euro 130 + IVA



MODALITÀ FORMATIVA:

Aula
Aula Virtuale



OBIETTIVI:

L'emergenza Covid-19 a livello globale ha avuto notevoli ripercussioni sul mercato turistico e sul modo di viaggiare in generale. Ad un anno dallo scoppio della pandemia, è ancora davvero difficile prevedere quando sarà possibile nuovamente viaggiare in altre nazioni o continenti. Questo, se da un lato rappresenta uno svantaggio in quanto impatta negativamente sulla presenza della clientela straniera nel nostro Paese, dall'altro può costituire un'importante opportunità per la crescita del mercato interno.

Questo percorso formativo intende fornirti una panoramica degli scenari che influiranno sul comparto dell'accoglienza nei prossimi mesi, offrendoti spunti per sfruttare il turismo di prossimità per consolidare e sviluppare il tuo business per la prossima stagione.



PROGRAMMA:

- Turismo e accoglienza post-pandemia: alcuni dati
- Turismo di prossimità: che cos'è
- Turismo "lento" e sostenibile
- Marketing di prossimità
- Qualificare la propria struttura per il turismo di prossimità



DOCENTE:

Marco Bonini, Hospitality Advisor
Gianna Illari, Hotel Inspector & Hospitality Trainer

IL TURISMO DI NICCHIA: COME DIVERSIFICARE LA PROPRIA OFFERTA TURISTICA - COD. 21ARA007

**DURATA:**

8 ore

**QUESTO È IL CORSO CHE FA PER TE SE:**

Sei un imprenditore, gestore o operatore del settore ricettivo alberghiero o extra-alberghiero

**SEDE:**

Per i corsi in teleformazione (aula virtuale): sede a discrezione del partecipante.

Per i corsi in aula: c/o Logica Formazione Via Ungheria n. 5 47921 Rimini (RN).

Con un numero minimo di partecipanti da concordare è possibile realizzare il corso anche presso la sede aziendale.

Ove l'azienda lo richieda è possibile personalizzare una proposta per la formazione one to one.

**OBIETTIVI:**

Dal turismo pet-friendly, all'ecoturismo, passando per il turismo enogastronomico e quello sportivo o "attivo", sono tantissimi gli esempi di turismo di nicchia che stanno prendendo sempre più piede tra i tanti trend che si sono delineati nel settore negli ultimi anni, e che costituiscono una fetta molto interessante del mercato. L'obiettivo di questo percorso formativo è quello di offrirti una panoramica delle prospettive che si aprono a quelle strutture ricettive che puntano il loro successo sulla differenziazione e personalizzazione del servizio, due caratteristiche che saranno sempre più fondamentali per adeguarsi ai nuovi trend turistici.

**PROGRAMMA:**

- Il concetto di "nicchia"
- Cosa significa lavorare sulle nicchie di mercato e perché è importante
- L'evoluzione del turismo di nicchia
- Il turismo Esperienziale
- Gli elementi fondamentali per lavorare sulle nicchie di mercato: specializzazione e qualificazione
- Come progettare e offrire servizi "Tailor Made"
- Analisi di casi di successo

**ATTESTATO RILASCIATO:**

Attestato di frequenza

**QUOTA D'ISCRIZIONE:**

euro 130 + IVA

**MODALITÀ FORMATIVA:**

Aula

Aula Virtuale

**DOCENTE:**

Marco Bonini, Hospitality Advisor

Gianna Illari, Hotel Inspector & Hospitality Trainer

LINKEDIN E MARKETING TURISTICO - COD. 21ARA008

**DURATA:**

8 ore

**QUESTO È IL CORSO CHE FA PER TE SE:**

Sei un titolare o un gestore del comparto turismo-accoglienza-risotrazione, e intendi apprendere come utilizzare LinkedIn come strumento di Marketing per fare crescere il tuo business

**SEDE:**

Per i corsi in teleformazione (aula virtuale): sede a discrezione del partecipante.

Per i corsi in aula: c/o Logica Formazione
Via Ungheria n. 5 47921 Rimini (RN).

Con un numero minimo di partecipanti da concordare è possibile realizzare il corso anche presso la sede aziendale.

Ove l'azienda lo richieda è possibile personalizzare una proposta per la formazione one to one.

**ATTESTATO RILASCIATO:**

Attestato di frequenza

**QUOTA D'ISCRIZIONE:**

euro 130 + IVA

**MODALITÀ FORMATIVA:**

Aula

Aula Virtuale

**OBIETTIVI:**

LinkedIn è un social network a forte valore aggiunto, che offre interessanti opportunità e ti consente di arricchire il piano di marketing della tua struttura.

L'obiettivo di questo corso è quello di aiutarti a costruire, pianificare ed attuare una strategia di comunicazione su LinkedIn. Imparerai ad utilizzare questo canale per per promuovere i tuoi prodotti e servizi, per interagire con colleghi e clienti, per individuare partner, sponsor e fornitori, e per espandere la tua rete di contatti.

**PROGRAMMA:**

- Costruire una solida brand equity attraverso LinkedIn
- Utilizzare LinkedIn come vetrina professionale
- Creare una Lead Generation
- Attuare strategie di Social Customer Relationship Management
- Scoprire di nuove nicchie di mercato

**DOCENTE:**

Marco Bonini, Hospitality Advisor

Gianna Illari, Hotel Inspector & Hospitality Trainer

INTRODUZIONE AL REVENUE MANAGEMENT - COD. 21ARA009

**DURATA:**

8 ore

**QUESTO È IL CORSO CHE FA PER TE SE:**

Sei un imprenditore, gestore o operatore del settore turistico -ricettivo alberghiero e desideri acquisire una formazione di base in nell'ambito del revenue management.

**SEDE:**

Per i corsi in teleformazione (aula virtuale): sede a discrezione del partecipante.

Per i corsi in aula: c/o Logica Formazione Via Ungheria n. 5 47921 Rimini (RN).

Con un numero minimo di partecipanti da concordare è possibile realizzare il corso anche presso la sede aziendale.

Ove l'azienda lo richieda è possibile personalizzare una proposta per la formazione one to one.

**ATTESTATO RILASCIATO:**

Attestato di frequenza

**QUOTA D'ISCRIZIONE:**

euro 130 + IVA

**MODALITÀ FORMATIVA:**

Aula

Aula Virtuale

**OBIETTIVI:**

Grazie a questo corso potrai acquisire la conoscenza delle tecniche base, degli strumenti e delle strategie del Revenue Management, che sono ormai indispensabili per consolidare la tua competitività sul mercato e migliorare le performance della tua struttura.

**PROGRAMMA:**

- Che cos'è il Revenue Management
- Principi e aree di applicazione della Revenue Economy
- Definire la strategia di partenza
- Analizzare il proprio prodotto
- Individuare ed analizzare il proprio mercato competitivo
- Analizzare i dati storici
- Creare uno storico partendo dalla gestione delle prenotazioni
- Come stilare un Budget in assenza di dati storici
- KPI: Indicatori di performance del Revenue Management alberghiero - come si calcolano e cosa ci dicono
- Strategie di posizionamento tariffario e loro elementi
- Definire i modelli di determinazione della tariffa
- Consigli per migliorare le vendite
- E-Distribution: sfruttare al meglio i canali online per aumentare le prenotazioni
- La gestione strategica delle campagne di web marketing su Google
- Analisi delle performance: quali sono i veri parametri da considerare

**DOCENTE:**

Esperti nell'ambito del Revenue Management

HOTEL DA INCUBO O VACANZA DA SOGNO? COSA FARE (E COSA EVITARE) PER SODDISFARE LA TUA CLIENTELA - COD. 21ARA010



DURATA:
8 ore



QUESTO È IL CORSO CHE FA PER TE SE:

Sei il titolare di una struttura alberghiera, o un addetto al ricevimento, e desideri diventare un esperto dell'accoglienza.



SEDE:

Per i corsi in teleformazione (aula virtuale): sede a discrezione del partecipante. Ove l'azienda lo richieda è possibile personalizzare una proposta per la formazione one to one.



ATTESTATO RILASCIATO:

Attestato di frequenza



QUOTA D'ISCRIZIONE:

euro 130 + IVA



MODALITÀ FORMATIVA:

Aula Virtuale



OBIETTIVI:

L'obiettivo di questo percorso formativo, breve ma molto intenso, è quello di svelarti i fondamenti necessari a rendere felici e soddisfatti anche gli ospiti più difficili.

Durante questo corso ti verranno offerti molti consigli pratici e operativi, e saranno analizzati Case Study di successo, per perfezionare le relazioni con gli ospiti e avere sempre clienti soddisfatti.

In particolare potrai imparare:

- come realizzare i migliori Check in e check out di sempre
- come utilizzare la comunicazione empatica al front office
- come gestire correttamente le lamentele



PROGRAMMA:

- 1. Check in e Check out:
Sono da considerare i due momenti più importanti e delicati dell'approccio al cliente. Come gestire la meglio l'accoglienza all'arrivo e come salutare gli ospiti alla partenza regalando così una vacanza da sogno.
- 2. La comunicazione al front office:
Fondamenti di psicologia e PNL possono aiutarci a costruire una comunicazione empatica efficace utile a rendere felici gli ospiti. Approfondiremo anche le varianti nella comunicazione telefonica.
- 3. Le lamentele:
I clienti che si lamentano sono una costante nel turismo e nell'accoglienza e per noi possono essere una risorsa. Come trasformare una critica in un'opportunità per noi e per l'ospite.
- 4. Le storie di successo:
Analizzeremo minuziosamente alcuni case study per comprendere come siano diventati dei maestri dell'accoglienza cercando di evidenziare i segreti che li hanno condotti al successo.



DOCENTE:

Gabriele Leggiero, albergatore, consulente, esperto dell'accoglienza.

SINTESI CORSI AREA ALBERGHIERO-RISTORAZIONE-ACCOGLIENZA

CODICE	TITOLO	DURATA	MODALITA' FORMATIVA	QUOTA DI ISCRIZIONE	ATTESTATO
21ARA001	HOUSEKEEPING: PROFESSIONALITA' E RESPONSABILITA'	16 ore	Aula Aula Virtuale	euro 265 + IVA	Attestato di frequenza
21ARA002	CUSTOMER CARE& GUEST SATISFACTION IN TEMPI DI COVID 19	16 ore	Aula Aula Virtuale	euro 265 + IVA	Attestato di frequenza
21ARA003	FOOD & BEVERAGE : HIGH QUALITY	16 ore	Aula Aula Virtuale	euro 265 + IVA	Attestato di frequenza
21ARA004	FORMAZIONE ADDETTI SALA RISTORANTE BAR	16 ore	Aula Aula Virtuale	euro 265 + IVA	Attestato di frequenza
21ARA005	FORMAZIONE ADDETTI UFFICIO COMMERCIALE E MICE	16 ore	Aula Aula Virtuale	euro 265 + IVA	Attestato di frequenza
21ARA006	IL TURISMO DI PROSSIMITÀ: UNA NUOVA CARTA PER COMBATTERE LA CRISI ECONOMICA CAUSATA DALLA PANDEMIA	8 ore	Aula Aula Virtuale	euro 130 + IVA	Attestato di frequenza
21ARA007	IL TURISMO DI NICCHIA: COME DIVERSIFICARE LA PROPRIA OFFERTA TURISTICA	8 ore	Aula Aula Virtuale	euro 130 + IVA	Attestato di frequenza
21ARA008	LINKEDIN E MARKETING TURISTICO	8 ore	Aula Aula Virtuale	euro 130 + IVA	Attestato di frequenza
21ARA009	INTRODUZIONE AL REVENUE MANAGEMENT	8 ore	Aula Aula Virtuale	euro 130 + IVA	Attestato di frequenza
21ARA010	HOTEL DA INCUBO O VACANZA DA SOGNO? COSA FARE (E COSA EVITARE) PER SODDISFARE LA TUA CLIENTELA	8 ore	Aula Virtuale	euro 130 + IVA	Attestato di frequenza