



Gitav

ACADEMY

**La formazione turistica
per chi vuole lavorare
con passione.**

Dal diretto know-how degli operatori ed ambasciatori Gitav nasce Gitav Academy, un percorso formativo rivolto a chi è determinato ad entrare nel vivo dell'esperienza lavorativa del settore turistico.



Gitav. Costellazioni turistiche.

Siamo un'Organizzazione Positiva di strutture ricettive che sorgono in locations straordinarie, tra natura e città d'arte, nel cuore della campagna Toscana più autentica, sul mare della Costa d'Argento, sul Lido di Venezia e nella capitale, Roma.

La nostra Vision.

Per Gitav l'arte dell'accoglienza è quella di far vivere esperienze autentiche, ricercando armonia tra innovazione, crescita e tradizione, lasciando un'impronta positiva sulle persone e sui territori.



Ci impegniamo nel creare un ambiente armonioso per i nostri ospiti e collaboratori, valorizzando i talenti e la creatività di ognuno, esaltando le peculiarità e la cultura di ogni territorio.

Crediamo che la felicità e la sostenibilità della nostra organizzazione positiva siano una responsabilità di tutti.



**Ti aspettiamo
con il sorriso,
per lavorare
insieme.**

**8-12 Febbraio 2021
su piattaforma
Microsoft Teams
dalle 8:00 alle 18:00**

 **Gitav**
ACADEMY

Il Programma.

		LEZIONE	MODULO	ARGOMENTI	AMBASCIATORI / DOCENTI
8-Feb	09.00 - 13.00	Il gruppo Gitav, i brand e l'organizzazione positiva	MARKETING & SOCIAL MEDIA	Brand di una struttura - Brand di Gruppo - Destination Management	Gloria Francorsi Monica Montini
	14.00 - 18.00	Il Booking	CENTRO PRENOTAZIONI	Il Flusso delle Prenotazioni Individuali e di Gruppo L'offerta - La Conferma - La Relazione con il cliente	Arianna D'Auria Andrea Giorgini
9-Feb	09.00 - 11.00	Conosci l'interlocutore	CENTRO PRENOTAZIONI	I diversi committenti - La Distribuzione- Le diverse proposte di tariffe	Emanuele Mansueti Francesco Francorsi
	11.15 - 13.00	La prenotazione: Da informazione a Vendita	CENTRO PRENOTAZIONI	Comunicazione Manipolativa vs Comunicazione Assertiva - Mirroring - L'ascolto Attivo - il Feedback	Emanuele Mansueti Monica Montini
	14.00 - 16.00	I principi del Revenue Management	REVENUE & SALES	Le 5 R - dall'Yield al Revenue Management	Annapaola Bonagrazia Emanuele Mansueti
	16.15 - 18.00	I Kpi	REVENUE & SALES	I dati d'analisi - Gli indici di Performance - Come si Calcolano	Emanuele Mansueti Andrea Giorgini
10-Feb	09.00 - 11.00	Il Revenue Plan	REVENUE & SALES	L'importanza di segmentare - Il Piano di Vendita - l'Action Plan	Emanuele Mansueti Gloria Francorsi
	11.15 - 13.00	Social Media Marketing	MARKETING & SOCIAL MEDIA	Piano editoriale - Programmazione Organica - Campagne ADS	Arianna D'Auria Gloria Francorsi
	14.00 - 16.00	L'accoglienza del Cliente	FRONT OFFICE	L'accoglienza del Cliente - La gestione del cliente in casa (Check-in/Check-out)	Audrey Lagomarsino Matteo Noris
	16.15 - 18.00	Vivere una struttura	FRONT OFFICE	Le Procedure - Il Problem Solving - Il Cross Selling	Matteo Noris Audrey Lagomarsino
11-Feb	09.00 - 13.00	Il Dietro le quinte della struttura	BACK OFFICE & ACCOUNTING	La chiusura dei conti, Controllo delle Commissioni - I Sospesi - Cenni di iscrizioni Contabili	Anna Di Giuseppe Audrey Lagomarsino
	14.00 - 18.00	Gli Strumenti indispensabili	GLI STRUMENTI	PMS - CM - CRM	Matteo Noris Andrea Giorgini
12-Feb			TEST ED ESERCITAZIONI		