

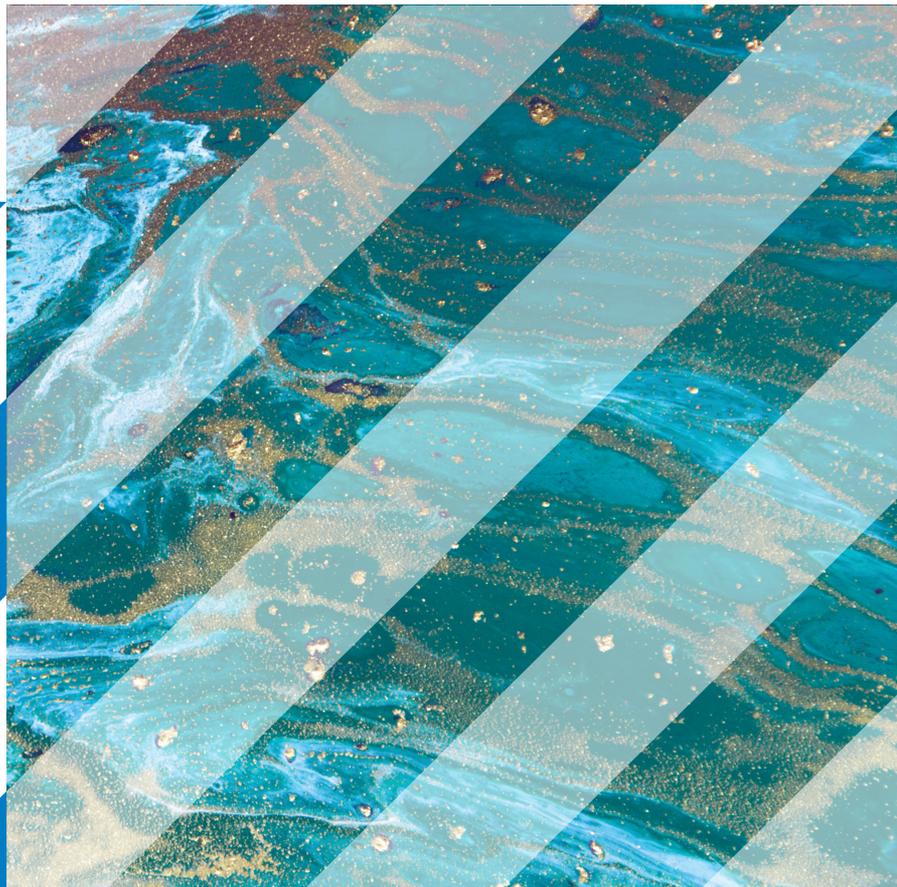
Luiss
Business
School

Hotel Management

Roma, Milano, Belluno

Executive Programme

Area: Sport, Tourism, Leisure & Culture



L'Executive Education

*L'Executive Education della Luiss Business School mira a supportare i partecipanti a **massimizzare il loro business impact**, sostenendo la loro **crescita personale e professionale**, attraverso un percorso di **apprendimento iper-personalizzato** e una **metodologia didattica innovativa**.*

*I programmi sono disegnati per **accelerare** la carriera, consolidare i punti di forza e agire sulle aree di miglioramento, ma si indirizzano anche a chi desidera **reinventarsi** (ovvero cambiare ruolo, settore o funzione sviluppando le competenze e il network necessario) o riprendere in mano il proprio percorso professionale ottenendo le competenze e gli strumenti utili per **ripartire** con la propria carriera.*

I fattori chiave che rendono unica e all'avanguardia l'esperienza Executive Luiss Business School sono l'uso di una metodologia didattica esperienziale, l'attenzione al networking e i servizi EduCare che completano il percorso formativo scelto.

Metodologia Didattica - Experiential Learning

L'offerta formativa Executive Education della Luiss Business School si caratterizza per una metodologia didattica basata sull'Experiential Learning (apprendimento esperienziale) che coinvolge il partecipante ben oltre la didattica tradizionale attraverso la riflessione sulle esperienze di lavoro vissute, simulazioni, giochi di ruolo, business case ed esercitazioni. L'apprendimento esperienziale consente di migliorare le capacità di Problem Solving, il Critical Thinking e la Creatività.

Networking

L'executive Education offre la possibilità di essere coinvolti in numerosi eventi di Networking dove i partecipanti saranno facilitati da Ambassador che agiranno da punto di riferimento per costruire un network trasversale all'interno della Community.

Inoltre, per rimanere in contatto con la Community Luiss Business School e per contattare nuovi profili con cui instaurare una Business Opportunity, la Scuola ha attivato Luiss BS Connect, una piattaforma social che permetterà di interagire con una platea di professionisti uniti dalla formazione Luiss BS e condividere news, eventi e vacancies.

EduCare

L'esperienza di apprendimento è costruita intorno alla persona e ad ogni percorso sono associati attività e servizi che si sviluppano durante e dopo la fase di aula e completano il percorso formativo scelto.

Le sessioni di EduCare sono studiate per promuovere lo sviluppo professionale e personale e generare un impatto immediato sul business e sul contesto organizzativo di riferimento.

Sport, Tourism, Leisure & Culture

L'offerta formativa Executive dell'area Sport, Tourism, Leisure & Culture si rivolge a un ampio target di professionisti che, imparando dal confronto delle proprie esperienze professionali rilevanti, possono creare un network innovativo e vincente.

I settori del turismo, sport, ristorazione e cultura si contraddistinguono per la continua e rapida evoluzione e, di pari passo allo sviluppo tecnologico, di una sempre maggiore influenza dei trend globali. I programmi sono dunque un'occasione per dirigenti, operatori e altre figure professionali del settore per mantenersi aggiornati e proattivi.

Executive Programme in Hotel Management

Il settore turistico e alberghiero, in forte crescita in Italia negli ultimi anni, si sta ritagliando un ruolo sempre più importante nell'economia del Paese. In questo contesto diventa essenziale migliorare le proprie competenze del management alberghiero per sfruttare al massimo le grandi opportunità del settore e le sue costanti innovazioni.

Il programma fornisce conoscenze e competenze immediatamente applicabili nelle attività o carriera alberghiera dei partecipanti: questo avviene non solo grazie alla didattica frontale e teorica, incentrata su opportunità e sfide reali, ma grazie anche alle esercitazioni pratiche e al rapporto diretto con i docenti. L'Executive Programme in Hotel Management vuole formare professionisti dinamici, con una visione più ampia possibile in un settore dal grandissimo potenziale.

Obiettivi

Il programma Executive Hotel Management fornisce i principali strumenti e le metodologie funzionali alla gestione strategica, organizzativa e commerciale delle attività alberghiere.

Nello specifico i partecipanti avranno la possibilità di ampliare la conoscenza nelle seguenti aree:

- Controllo di gestione;
- Asset management;
- Business Plan;
- Operation Management;
- Marketing;
- Sales e Web Marketing;
- Revenue Management;
- HR Management.

A chi è rivolto

Il programma si rivolge a proprietari di strutture alberghiere di piccola/media entità, direttori e manager nelle aree front office, amministrazione e controllo di gestione, responsabili di Sales e Marketing e Food & Beverage Manager.

Partner

Hotels Doctors è una società di consulenza strategica nel settore alberghiero, nata con l'obiettivo di **affiancare e supportare le strutture ricettive** per il miglioramento e lo sviluppo del loro business.

Specializzata in aperture e posizionamenti, gli interventi di Hotels Doctors spaziano dal marketing al Controllo di Gestione fino a comprendere la gestione operativa. Grazie ad un **approccio olistico** alla gestione di impresa Hotels Doctors è in grado di trovare, sviluppare, implementare e gestire **soluzioni su misura per ogni singolo cliente**.



The Hospitality Consulting

Programma

L'Executive Programme in **Hotel Management** è strutturato in 6 aree tematiche per un totale di 133 ore di formazione divise nell'arco di 19 giornate.

Oltre al percorso completo, è possibile scegliere di acquistare singolarmente il modulo 5: **Hotel Marketing, Sales & Revenue Management**.

Curriculum

Modulo 1: Hotel Strategic Plan

Argomenti modulo 1

HOTEL STRATEGIC PLAN

- Il mercato turistico e i suoi operatori
 - La pianificazione strategica nel settore ricettivo
 - Big Data, Tecnologia e Innovazione nel Settore Alberghiero: uno sguardo al futuro
-

Modulo 2: Hotel Operation Management

Argomenti modulo 2

HOTEL OPERATION MANAGEMENT

- Progettazione ed eccellenza dei Servizi
 - Rooms Division Management
 - SPA Management
 - Housekeeping Management
 - Food & Beverage Management
 - Conference and Banqueting Management
-

Modulo 3: Contabilità e controllo di gestione delle imprese alberghiere

Argomenti modulo 3

CONTABILITÀ E CONTROLLO DI GESTIONE DELLE IMPRESE ALBERGHIERE

- Budget e controllo di gestione
 - Budget operativo – Esercitazione
 - Cenni di contabilità
 - Lettura e analisi di bilancio
 - Controllo dei costi, analisi di processo e ottimizzazione delle performance
-

Modulo 4: HR & Leadership

Argomenti modulo 4

HR & LEADERSHIP

- Organizzazione e gestione
 - Testimonianza: Personal Performance Management
 - Motivazione del personale
 - Relazioni e leadership
-

Modulo 5: Hotel Marketing, Sales & Revenue Management

Il modulo 5 può essere acquistato singolarmente ed è destinato a chi desidera approfondire in chiave strategica le competenze di vendita e di revenue management necessarie per lavorare efficacemente nel proprio ambito di riferimento. Il modulo ha una durata di 6 incontri.

Nel Modulo saranno affrontati argomenti come: il posizionamento di una struttura ricettiva sul mercato; la redazione di un piano di marketing; l'impostazione di un piano di vendita; l'attività di ricercare e sviluppare i mercati; l'analisi competitiva; l'impostazione del sistema di pricing e le tecniche di distribuzione elettronica e di revenue management.

Argomenti modulo 5

HOTEL MARKETING, SALES & REVENUE MANAGEMENT

- Marketing alberghiero
 - Marketing Plan
 - Web Marketing Analytics; Social Media Marketing
 - Revenue Management
-

Modulo 6: Asset Management e Trend

Argomenti modulo 6

ASSET MANAGEMENT E TREND

- La valutazione delle strutture alberghiere

Calendario e Sedi

Calendario

	DURATA	DATE ROMA	DATE MILANO	DATE BELLUNO
	19 incontri			
Hotel Management	(133 ore di formazione)	3 novembre 2020	19 gennaio 2021	3 novembre 2020
Modulo 1 – Hotel Strategic Plan	3 incontri	3, 4, 5 nov. 2020	19, 20, 21 gen. 2021	3, 4, 5 nov. 2020
Modulo 2 – Hotel Operation Management	3 incontri	17, 18, 19 nov. 2020	2, 3, 4 feb. 2021	17, 18, 19 nov. 2020
Modulo 3 – Contabilità e Controllo di Gestione delle imprese alberghiere	4 incontri	1, 2, 3 dic. 2020 12 gen. 2021	16, 17, 18 feb. 2 mar. 2021	1, 2, 3, dic. 2020 12 gen. 2021
Modulo 4 – HR & Leadership	2 incontri	13, 14 gen. 2021	3, 4 mar. 2021	13, 14 gen. 2021
Modulo 5 – Hotel Marketing, Sales & Revenue Management	6 incontri	26, 27, 28 gen. 9, 10, 11 feb. 2021	16, 17, 18 mar. 30, 31, mar. 1 apr. 2021	26, 27, 28 gen. 9, 10, 11 feb. 2021
Modulo 6 – Asset Management & Trend	1 incontro	23 feb. 2021	13 apr. 2021	23 feb. 2021

Orario Sede Roma

Le lezioni si svolgeranno il martedì, il mercoledì e il giovedì ore 9:30 – 17:30 presso la Luiss Business School - Villa Blanc, **Via Nomentana 216**, 00162 **Roma**. Solamente per il primo giorno si osserverà l'orario 10:00 – 18:00.

Orario Sede Milano

Le lezioni si svolgeranno il martedì, il mercoledì e il giovedì ore 9:30 – 17:30 presso la Luiss Business School - Milano Luiss Hub, **Via Massimo D'Azeglio 3** - 20154 **Milano**. Solamente per il primo giorno si osserverà l'orario 10:00 – 18:00.

Orario Sede Belluno

Le lezioni si svolgeranno il martedì, il mercoledì e il giovedì ore 9:30 – 17:30 presso Luiss Hub Veneto delle Dolomiti - Palazzo Bembo, **Via Loreto 34** – 32100, **Belluno**. Solamente per il primo giorno si osserverà l'orario 10:00 – 18:00.

Salvo disposizioni di legge che impediscano lo svolgimento degli incontri in presenza, per cui la Scuola si riserva il diritto di modificare la modalità di erogazione delle stesse, queste si terranno presso le sedi indicate e previste per il programma in oggetto.

Faculty

La faculty è composta da accademici dell'Università Luiss Guido Carli e di altri prestigiosi atenei, oltre che da professionisti e manager con consolidata esperienza aziendale e didattica.

Attestato di partecipazione

Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di partecipazione a coloro che avranno frequentato almeno l'80% delle attività di formazione previste dal programma.

EduCare

L'esperienza di apprendimento è costruita intorno alla persona e ad ogni percorso sono associati attività e servizi che si sviluppano durante e dopo la fase di aula e completano il percorso formativo scelto.

Le sessioni di EduCare sono studiate per ampliare il network, promuovere lo sviluppo professionale e personale e generare un impatto immediato sul business e sul contesto organizzativo di riferimento.

SVILUPPO PERSONALE

Personality Assessment

Attraverso la compilazione di un questionario online e successiva restituzione individuale da parte di un Assessor qualificato, i Personality Assessment forniscono un quadro approfondito delle caratteristiche personali e del potenziale.

SVILUPPO PROFESSIONALE

L4E - Leader for Executive

Incontri con leader, top manager ed esponenti del mondo aziendale, fortemente orientati all'operatività e alla gestione pratica delle dinamiche aziendali.

Costi, Agevolazioni e Iscrizione

Quote di iscrizione

La quota di iscrizione all'Executive Programme in Hotel Management è pari a € 3.900 + IVA.

La quota di iscrizione al singolo modulo Hotel Marketing, Sales & Revenue Management è pari a € 1.800 + IVA.

Le quote comprendono il materiale didattico e l'accesso alle strutture.

Agevolazioni Finanziarie

La Luiss Business School offre diverse opzioni di agevolazioni finanziarie per l'iscrizione ai programmi executive:

- I partecipanti che hanno già frequentato a titolo personale un corso Luiss Business School e i laureati Luiss Guido Carli potranno usufruire di una riduzione delle rispettive quote d'iscrizione pari al 10%
- Imprese, Istituzioni, Enti o Amministrazioni Pubbliche che perfezioneranno iscrizioni multiple per lo stesso percorso formativo potranno usufruire di una riduzione della quota d'iscrizione pari al 10%
- Early bird 30 giorni. Per le richieste di iscrizione pervenute almeno 30 giorni prima della data di inizio del percorso formativo si applica una riduzione della quota di iscrizione pari al 5%
- Early bird 60 giorni. Per le richieste di iscrizione pervenute almeno 60 giorni prima della data di inizio del percorso formativo si applica una riduzione della quota di iscrizione pari al 10%

Le riduzioni elencate non sono cumulabili con altre riduzioni previste nel programma.

Come iscriversi

Per iscriversi è necessario compilare il modulo di iscrizione, disponibile nella pagina web del programma ed inviarlo a executive@luiss.it allegando il proprio curriculum vitae.

Contatti

Executive Education

Hotel Management

T 06 8522 2304

executive@luiss.it

Villa Blanc

Via Nomentana 216

00162, Roma

executive@luiss.it

businessschool.luiss.it

Milano Luiss Hub

Palazzo Bembo

Via Loreto 34

32100, Belluno

businessschool.luiss.it/milano

Luiss Hub Veneto delle Dolomiti

Palazzo Bembo

Via Loreto 34

32100, Belluno

businessschool.luiss.it/belluno

Modalità di Recesso

Il candidato potrà recedere dal contratto senza corrispondere alcuna penale entro e non oltre i 15 giorni di calendario anteriori la data di inizio del Corso/Percorso, comunicando la decisione del recesso via e-mail seguita da lettera raccomandata con avviso di ricevimento ed indirizzata a: Luiss Business School -Divisione Luiss Guido Carli -Via Nomentana 216 -00162 Roma. È, inoltre, consentita la facoltà di recedere dal contratto, corrispondendo una penale pari al 50% della Quota, comunicando la decisione del recesso con le medesime modalità sopra descritte entro e non oltre i 5 giorni di calendario anteriori la data di inizio del Corso/Percorso. In tali casi Luiss Business School provvederà a restituire l'importo della quota versata per cui sia eventualmente dovuto il rimborso ai sensi di quanto previsto dai precedenti periodi entro i 60 giorni successivi alla data in cui Luiss Business School avrà avuto conoscenza dell'esercizio del recesso. In aggiunta al diritto di recesso previsto nel precedente capoverso, in caso di sottoscrizione del contratto da parte di persona fisica che agisce per scopi estranei all'attività imprenditoriale, è consentita, ai sensi del D.lgs. n. 206/2005, la facoltà di recesso senza dover corrispondere alcuna penale e senza dover fornire alcuna motivazione entro il quattordicesimo giorno successivo alla sua conclusione.

Per esercitare tale diritto, il candidato è tenuto a far pervenire, entro il medesimo termine, alla Luiss Business School -Divisione Luiss Guido Carli -Via Nomentana 216 - 00162 Roma - a mezzo lettera raccomandata A/R, una espressa dichiarazione contenente la volontà di recedere dal contratto.

A tal fine il recedente potrà utilizzare il modulo tipo, non obbligatorio, di recesso disponibile nella pagina web del programma.

In caso di recesso validamente esercitato, Luiss Business School provvederà a rimborsare al candidato la somma da questi versata entro il quattordicesimo giorno successivo alla data in cui Luiss Business School avrà avuto conoscenza dell'esercizio del recesso. Detti rimborsi saranno effettuati utilizzando lo stesso mezzo usato dall'interessato per il pagamento. In ogni caso, l'interessato non dovrà sostenere alcun costo quale conseguenza del rimborso.

ACCREDITAMENTI



Luiss Business School è accreditata EQUIS (EFMD Quality Improvement System)



Luiss Business School è struttura accreditata presso la Regione Lazio per le attività di formazione e orientamento

CERTIFICAZIONI



Luiss Business School è Registered Education Provider (R.E.P) del PMI (Project Management Institute)



Il sistema di gestione Luiss Business School è conforme ai requisiti della norma per il Sistema di Gestione Qualità UNI EN ISO 9001:2015 per la progettazione e realizzazione di servizi di formazione manageriale e consulenza direzionale (Settore EA: 37 - 35)

MEMBERSHIP



Luiss Business School è membro EFMD - European Foundation for Management Development



Luiss Business School è membro AACSB - Association to Advance Collegiate Schools of Business



Luiss Business School è socio ordinario ASFOR (Associazione Italiana per la Formazione Manageriale)



Luiss Business School è membro PRME - the United Nations Principles for Responsible Management Education (PRME)



GLOBALLY RESPONSIBLE LEADERSHIP INITIATIVE

Luiss Business School è partner GRLI - Globally Responsible Leadership Initiative



Luiss Business School è partner GBSN - Global Business School Network

Luiss Business School
Villa Blanc
Via Nomentana 216, 00162 Roma
T +39 06 8522 2304
executive@luiss.it
businessschool.luiss.it