

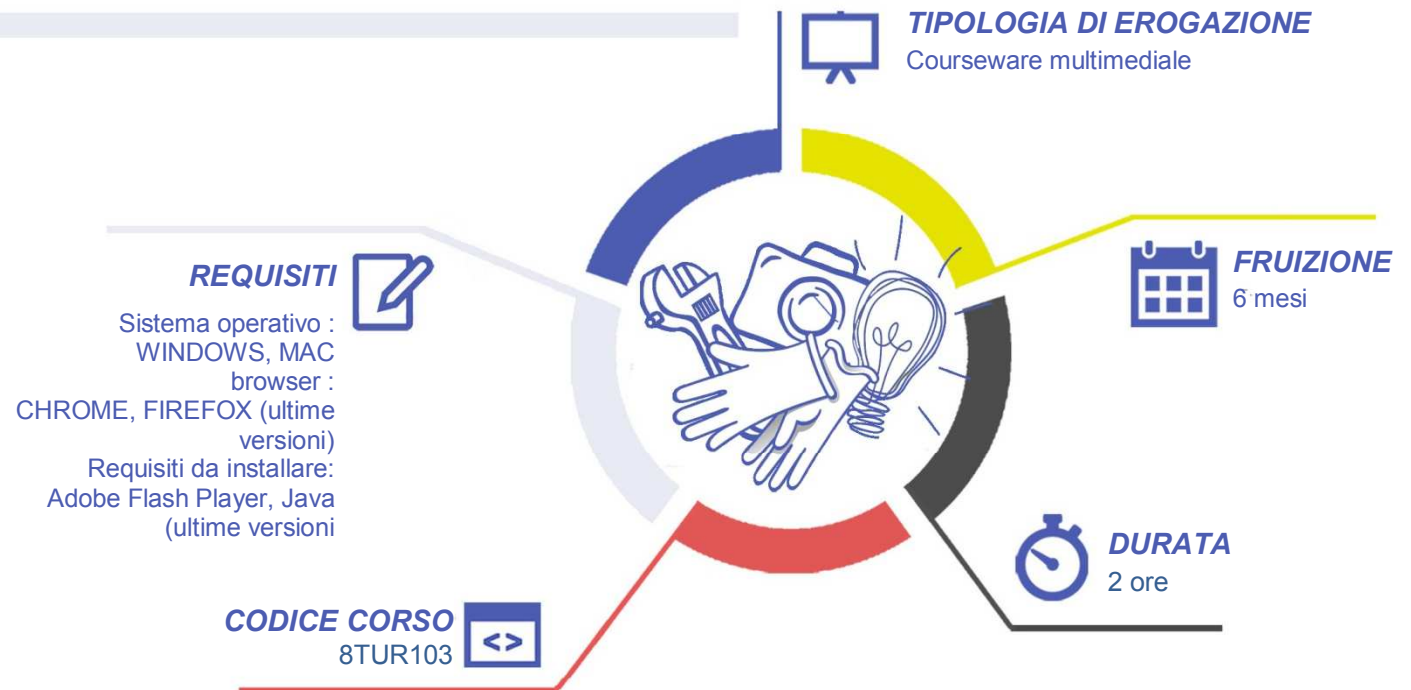
Vendere l'hotel sul Web: best rate guarantee o parità tariffaria?

A CHI SI RIVOLGE

Tutti coloro che nel proprio lavoro hanno a che fare con il settore alberghiero: albergatori, titolari di agenzie di viaggi, operatori turistici

OBIETTIVI

Diversi target e stagioni commerciali che cambiano rapidamente: questo corso pone un focus su come attrarre i clienti in questi particolari periodi e quali strumenti e argomenti di intermediazione utilizzare per mantenere un prezzo interessante.
Quali le migliori tariffe rispetto al periodo e all'occupazione della struttura ricettiva?



PROFESSIONI E TURISMO

CONTENUTI

- Che cos'è il sito internet
 - 5 consigli utili per non "uccidere" il vostro sito
 - Quali strumenti potete impiegare per rendere performante la vostra presenza sul WEB?
 - La comunicazione dell'hotel
- Il blog della struttura
 - I Social Network
 - I video della struttura

TEST INTERMEDI

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di verifica dell'apprendimento non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati.

SUPERAMENTO

Al termine del corso è previsto un test finale che verifica l'apprendimento con domande a risposta singola e multipla riguardo l'intero contenuto del corso suddiviso per i moduli fruiti.

CERTIFICAZIONI

Non è prevista certificazione

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempi/costi - Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali
- Accessibilità ovunque e in ogni momento - Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso