

GRANO
OSTERIA MODERNA

NORVEGIA
Varie Figure
a pagina 35

**GRAND HOTEL SAVOIA**
CORTINA D'AMPEZZO
A RABBITIN COLLECTION HOTEL

CORTINA D'AMPEZZO
Front Office
Agent
a pagina 36



CHAMPOLUC
Aiuto Cuoco
a pagina 39

JOB IN TOURISM®
Via Giuseppe Mussi, 4 - 20154 Milano
Tel. 02 48519477 - 02 43980431
e-mail: info@jobintourism.net
www.jobintourism.it

JOB in TOURISM®

OPPORTUNITÀ DI LAVORO • INCONTRO DOMANDA ED OFFERTA • INFORMAZIONE NEL CAMPO DEL TURISMO IN ITALIA ED ALL'ESTERO • ALBERGHI - VILLAGGI TURISTICI - RISTORANTI - BAR - COMPAGNIE AEREE - CATERING MARITTIMO, AEROPORTUALE, FERROVIARIO E TUTTO QUANTO FA TURISMO • AGENZIE VIAGGI/T.O. • OPPORTUNITÀ AZIENDE CESSIONI E RILIEVI

■ Le analisi, gli strumenti e le soluzioni delle società che si occupano di formazione, consulenza e coaching al servizio delle aziende del turismo e dell'ospitalità



Speciale Formazione e consulenza



PEDERSOLI
evoluzione



info@pedersoli.com



Ripartire dalla formazione

Nel settore si fa fatica a trovare personale, e a trovarlo adeguatamente formato. Per questo motivo, oggi più che in passato, quello sulla formazione può rivelarsi un investimento strategico per gli alberghi e le aziende del turismo, capace di generare effetti positivi sul lungo periodo

■ di SILVIA DE BERNARDIN

Aggiornare le competenze tecniche per rispondere ai nuovi bisogni espressi da chi viaggia, favorire lo sviluppo e l'espressione di quelle trasversali per creare ambienti di lavoro più inclusivi e nella cui mission le persone possano riconoscersi. E, ancora, creare percorsi di crescita professionale che non rispondano solamente alle esigenze dell'azienda, ma anche ai profili e alle aspettative dei singoli, per valorizzarne i punti di forza rendendo ciascuno più consapevole della propria professionalità e coinvolto. Passa in larga parte dalla formazione la soluzione alla difficoltà – ormai strutturale – del mondo del turismo e dell'ospitalità a trovare e trattenere talenti.

Del problema e delle sue cause si discute da tempo: dall'impatto sulle dinamiche occupazionali dei sostegni pubblici come il reddito di cittadinanza ai bassi salari fino alla ricerca di un nuovo equilibrio tra vita lavorativa e privata da parte delle persone in un settore nel quale la tradizionale organizzazione di turni e orari non lo ha mai reso semplice. Dinamiche che, con la pandemia e la fuoriuscita di molte persone dal comparto, hanno reso manifesta anche l'esistenza di un *mismatch* di competenze. Ovvero, di un gap sempre più marcato tra le skills – tanto hard che soft – in possesso delle persone e quelle effettivamente richieste dal mercato. Il problema – ci raccontano sempre più spesso gli albergatori – è così diventato doppio: non solo non si trovano persone, ma quelle che si trovano spesso non sono adeguatamente preparate, perché provengono da altri settori occupazionali, perché sono ragazze e ragazzi giovani che la scuola non ha formato a sufficienza, perché sono professionisti del turismo che, per riuscire a stare al passo con le nuove tendenze dell'ospitalità, dovrebbero aggiornare il proprio profilo.

Per questo, mai come in questo frangente storico, per gli alberghi come per tutte le aziende del settore, è diventato fondamentale investire sulla formazione e l'aggiornamento professionale del proprio team e dei nuovi talenti. Investimenti virtuosi e a lungo termine, capaci di agire contemporaneamente su leve differenti, ma di portare a un risultato comune: aumentare la competitività tanto delle singole aziende che del settore tutto. Personale più qualificato è, infatti, sinonimo di livelli più elevati di guest experience – con effetti positivi anche sul fatturato – ma anche di un ambiente di lavoro nel quale le persone, sentendosi valorizzate nella propria professionalità individuale, non solo “lavorano meglio”, ma tendono a rimanere di più in azienda e a rappresentare un ottimo biglietto da visita anche per attrarre nuovi potenziali membri del team. Non è, infatti, un caso che tra i fattori maggiormente presi in considerazione oggi da chi cerca lavoro – soprattutto tra i più giovani – ci siano proprio le opportunità di formazione e crescita che le aziende sono in grado di offrire non solamente nella fase di onboarding ma lungo tutto il percorso lavorativo.

È per questo che, in questo speciale, abbiamo voluto raccogliere le voci delle principali aziende italiane che offrono servizi di formazione, consulenza e coaching alle imprese del turismo e, in modo particolare, a quelle dell'ospitalità. Il punto di vista di chi con gli alberghi lavora quotidianamente fa emergere quali siano oggi le aspettative sia delle aziende che delle persone in fatto di formazione aziendale e individuale, ma soprattutto quali sono i servizi, gli strumenti e le soluzioni che le strutture ricettive possono attivare direttamente per tornare a essere attrattive facendo leva proprio sulla formazione.



Uninform Group, il momento giusto per investire sulla formazione

L'analisi della ripresa dei flussi turistici e del suo impatto sulle professionalità del settore della Business School, che propone un master con un piano di studi all'avanguardia, dedicato in modo particolare ai professionisti del lusso

■ di LUDOVICA MATI

A destra,
Giovanni Giordano,
Direttore di Uninform Group -
Business School

Il turismo – certificano tutti gli studi di settore – si è ormai lasciato alle spalle la pandemia e ha ricominciato a macinare numeri che stanno riallineando il comparto ai livelli del 2019. Un'occasione per le strutture ricettive che – attivando i giusti percorsi – hanno in questa fase la possibilità di ricoprire le posizioni rimaste vacanti a causa dello stop degli anni scorsi con personale qualificato, per fare quel salto di qualità necessario a rispondere alle nuove esigenze espresse dai turisti che oggi non si accontentano più del “fascino del Belpaese” ma ricercano un servizio di alto livello. Ne parliamo con **Giovanni Giordano**, Direttore di Uninform Group - Business School, società con oltre 25 anni di esperienza nell'alta formazione che dedica uno dei propri percorsi formativi di specializzazione al settore turistico.

Domanda. L'Italia si sta riprendendo definitivamente dallo





scossone provocato dalla pandemia, il turismo è in forte crescita, in alcune località si teme addirittura il fenomeno dell'overtourism. Lo immaginate?

Risposta. Con il 2023 si è chiuso definitivamente il processo di ripresa del settore dopo la crisi provocata dalla pandemia. È tornata la voglia di uscire di casa, esplorare, visitare nuovi luoghi, insomma, si è verificato quel rimbalzo che annunciavamo da tempo. Si prevede, entro la fine del 2023, un significativo + 2,6% di turisti rispetto al 2018 grazie alle numerose iniziative promosse nelle varie città (come, per esempio, gli internazionali di tennis, che quest'anno hanno coinvolto più atleti prolungando il calendario delle sfide a Roma), ma anche all'allineamento euro-dollaro che ha incentivato i turisti statunitensi a trascorrere le proprie vacanze in Italia. Questa voglia di scoprire il Belpaese in alcune località si è rivelata persino pericolosa a causa dell'ingente afflusso di turisti, tanto da far immaginare forme di scaglionamento degli accessi e regolazione dei flussi turistici, si pensi ad esempio alle misure adottate nelle Cinque Terre, in Liguria.

D. Cresce il settore e con esso la necessità di nuove figure professionali: come sta cambiando la dinamica occupazionale?

R. Abbiamo assistito a una parabola occupazionale, segnata dapprima dal crollo dovuto allo stop delle attività e, subito dopo, da una risalita favorita dal boom del settore. Tutto questo ha generato un vero e proprio ricambio generazionale, con la conseguente revisione delle procedure e del servizio, oggi sempre più orientato alla qualità (e non più alla quantità). Uno dei punti deboli del turismo in Italia, infatti, è sempre stata la scarsa attenzione ai beni e servizi di lusso ed extra-lusso, mancanza in parte compensata dall'apprezzamento dell'*italian lifestyle*, celebre in tutto il mondo, ma non senza una punta d'amaro per quella fascia di turismo d'alta gamma, rappresentata soprattutto da asiatici, russi, arabi e oggi anche statunitensi. Lo sanno molto bene le grandi catene internazionali, oggi maggiormente orientate verso le strutture 5 stelle (solo a Roma ne apriranno 11 entro il 2025) e al riadattamento delle 4 stelle per il salto di qualità. Questo comporta il coinvolgimento di nuove figure professionali, specializzate e qualificate, al fine di garantire quel rinnovamento tanto auspicato.

D. Ma come si forma un professionista del turismo di lusso?

R. Quando si parla di turismo si è soliti fare un discorso generale, accomunando servizi e strutture di ogni genere e target, ma ovviamente non è corretto. Un albergo 5 stelle prevede una formazione del personale molto diversa da quella prevista da una struttura 3 stelle, la quale in alcuni casi, per esigenze operative, sopprime alcuni ruoli o non li prevede affatto. Va da sé che per operare nel turismo di lusso, è richiesto un percorso mirato, il titolo di studio, sfortunatamente, non è più sufficiente. Se fino a poco tempo fa per affacciarsi al settore era sufficiente una laurea, meglio se in linea con la posizione desiderata, oggi non è più così. Un recente studio di Alma-Laurea dimostra come un diplomato master abbia di fronte a sé molte più alternative rispetto ai laureati magistrali, in possesso di un titolo di fatto poco "professionalizzante". Ma attenzione, se è vero che un master può fungere da saltafila nel trovare lavoro, è altrettanto vero che non tutti i master sono uguali. Investire nella propria formazione è sempre un'ottima idea, che sia per orientarsi per la prima volta nel

”

Investire nella propria formazione è sempre un'ottima idea, che sia per orientarsi per la prima volta nel mondo del lavoro oppure per migliorare l'attuale posizione lavorativa, ma è un passo estremamente delicato, che se fatto male può costare tempo e denaro, risorse che vanno in ogni caso sfruttate al meglio

Identikit dell'azienda

Uniform Group, rinomata e accreditata Business School nazionale impegnata da 25 anni nel campo dell'Alta Formazione e dell'innovazione dei processi formativi, opera con riconosciuta autorevolezza erogando prestigiosi master post universitari con un eccellente placement occupazionale nei settori Turismo, Qualità, Sicurezza, Ambiente, Energia, Agroalimentare Marketing e Comunicazione in entrambe le sue sedi di Roma e Milano o in E-learning. Sono oltre 750 le aziende partner nazionali e internazionali di tutti i settori dell'economia che hanno contribuito all'ottimo placement occupazionale dei master erogati.

Per maggiori informazioni: [Uniform Group](https://www.uniformgroup.it)





mondo del lavoro oppure per migliorare l'attuale posizione lavorativa, ma è un passo estremamente delicato, che se fatto male può costare tempo e denaro, risorse che vanno in ogni caso sfruttate al meglio.

D. Quali sarebbero, quindi, i criteri da seguire per la scelta di un master e qual è la vostra proposta?

R. In quest'ottica, di efficienza e trasparenza, Uninform Group ha sviluppato il Master TQM - Tourism Quality Management, percorso formativo affermato in Italia da oltre 20 anni e riconosciuto dal CEPAS, Ente di Certificazione delle Competenze e della Formazione. Il Master TQM emerge nello scenario odierno grazie a un piano di studi all'avanguardia, in continua evoluzione: 2 mesi di fase d'aula, all'interno della quale è prevista una settimana a bordo della nave ammiraglia di Costa Crociere (azienda partner di Uninform) per affrontare direttamente a bordo i moduli attinenti al crocieristico; 6 mesi di stage garantiti in Italia o all'estero con vitto e alloggio, con la possibilità per il candidato di dividerli in un doppio stage in due aziende differenti; 10 attestati qualificati CEPAS e dunque riconosciuti a livello internazionale.

D. Formazione in aula e "sul campo", dunque?

R. Senza lasciare niente al caso Uninform garantisce a ogni candidato un vero e proprio rinnovamento del proprio profilo lavorativo, arricchito al termine del master non solo di 10 nuovi attestati, ma anche (e soprattutto) di 6 mesi di stage in un'azienda del settore. Insomma, un modo efficace per specializzarsi e entrare nel settore del turismo dalla porta principale. È per questo che Uninform accede di diritto all'alveo di quegli Enti di Formazione che lodava AlmaLaurea, perché crede nel valore aggiunto che può offrire una valida formazione. Investire in sé stessi significa fare quel salto di qualità che ci permette di scegliere cosa fare domani e non di farlo scegliere a qualcun altro.

Job in TOURISM

www.jobintourism.it

Direttore editoriale:
Antonio Caneva

Direttore responsabile:
Fabrizio Garavaglia

Coordinatrice redazionale:
Silvia De Bernardin
redazione@jobintourismeditore.it

Presidente:
Antonio Caneva

Amministrazione Pubblicità e Inserzioni:

Job in Tourism srl
Via Mussi, 4 - 20154 Milano
Tel. 02/48519477 - 43980431
Fax 02/48025154
E-mail: info@jobintourism.net


ASSOCIATO ALL'UNIONE
STAMPA PERIODICA ITALIANA

Registrazione presso il tribunale di Milano, numero 213 del 23/03/1998.

Si precisa che i dati relativi ai destinatari della presente rivista vengono gestiti e trattati ai sensi dell'Art. 13 del Regolamento Europeo 2016/679 in materia di protezione dei dati (GDPR). L'editore in qualità di Titolare del trattamento garantisce il rispetto dei diritti degli interessati ai sensi degli Artt. 15-22 del GDPR.

Gli annunci di offerte/ricieste di lavoro sono pubblicati sotto la responsabilità dell'inserzionista per i contenuti dei testi.

Rammentiamo che la Legge 903/97 art. 1 vieta discriminazioni fondate sul sesso per l'accesso al lavoro e quindi le inserzioni si riferiscono ad entrambi i sessi.

NOTE GENERALI:

Job in Tourism è un'Agenzia per il Lavoro (decreto Legislativo 276 del 10 settembre 2003 articolo 2, comma1, lettera C), autorizzazione rilasciata dal Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali il 28/05/2013 prot. 39/0007141/MA004.A003

Comunicazione privacy

Il Titolare del trattamento è Job in Tourism con sede legale e operativa Via Mussi, 4 - 20154 Milano. Gli interessati possono esercitare i diritti di cui agli Artt. 15-22 del GDPR rivolgendosi al Titolare all'indirizzo indicato o inviando una mail a info@jobintourism.net

Tutte le inserzioni pubblicate sono da intendersi riferite a persone di entrambi i sessi come da Legge sulle pari opportunità 903/77



ORGANISMO ACCREDITATO
PRESSO LA REGIONE PUGLIA CON
DD N.2298 DEL 17/12/2020
CODICE N-H2PAP11

GENESIS
CONSULTING

SEI PRONTO A TRASFORMARE IL TUO LAVORO?

Scopri i nostri corsi di abilitazione e qualifica con attestati riconosciuti dalla Regione Puglia, validi in tutta Italia anche ONLINE



A GIUGNO e
LUGLIO
NUOVE EDIZIONI



DIRETTORE TECNICO DI AGENZIA VIAGGIO E TURISMO

RICONOSCIUTO DALLA REGIONE PUGLIA CON
DD N.1383 DEL 15/09/2022

SOMMINISTRAZIONE ALIMENTI E BEVANDE

RICONOSCIUTO DALLA REGIONE PUGLIA CON
DD N.1246 DEL 24/10/2017

E ANCORA

- 1) GESTIONE DI UNA IMPRESA TURISTICA (50 ORE)
- 2) TECNICO PER LA ORGANIZZAZIONE E LA PROMOZIONE DI EVENTI E CONGRESSI (600 ORE)
- 3) ADDETTO AL RICEVIMENTO TURISTICO (900 ORE)
- 4) MODE E TENDENZE DEL MERCATO DELLA RISTORAZIONE (FAD)



Via Amendola, 172/C - Bari (BA)



080 5484577



genesis@genesisconsulting.it



www.genesisconsulting.eu



FormazioneGenesis



genesis_consulting_bari/



Hotels Doctors, l'approccio "olistico" alla gestione alberghiera

L'offerta formativa erogata dalla società di consulenza copre i diversi ambiti alberghieri, con nuovi percorsi dedicati anche alla sostenibilità in hotel e al coaching per i giovani albergatori

■ di GIORGIO BINI

A destra,
Gabriele Gneri, Managing
Director di Hotels Doctors

D all'operatività al front office e ai piani fino al controllo di gestione passando per sales, marketing e revenue management: quella offerta da Hotels Doctors è una formazione a trecentosessanta gradi, che investe tutti i reparti e gli aspetti gestionali e operativi dell'albergo e che, nel tempo, si è arricchita di proposte che intercettano nuovi bisogni di supporto e consulenza espressi dagli albergatori. Così, seguendo un modello "olistico" di gestione di impresa, sono nati gli ultimi percorsi dedicati alla sostenibilità in hotel e al coaching per i giovani imprenditori ed è stata aggiornata l'offerta del corso Executive in Hotel Management realizzato in collaborazione con la Luiss Business School. Tutti i dettagli in questa intervista al Managing Director di Hotels Doctors, **Gabriele Gneri**.

Domanda. Considerando le attuali dinamiche complesse del recruiting e della retention dei talenti, quanto conta oggi la formazione nel settore alberghiero?

Risposta. Dalla nostra esperienza, che si basa principalmente sul lavoro che svolgiamo accanto agli imprenditori e agli albergatori (di alberghi indipendenti e non appartenenti o affiliati a catene), la cosa che notiamo è che ci



sono due tipi di bisogni: da una parte occorre supportare le proprietà identificando il giusto profilo e le necessarie competenze che questo profilo dovrà mettere in campo, dall'altra, poiché è sempre più difficile e articolato per queste strutture attrarre persone competenti e già pronte a entrare in servizio, supportare l'albergatore nella formazione tecnica e nell'introduzione di queste risorse.

D. Da questo punto di vista, qual è il valore aggiunto per un hotel dell'affidarsi a una realtà come la vostra?

R. Affidarsi a una società specializzata come la nostra consente all'albergatore di avere un appoggio concreto e operativo nella formazione e affiancamento di queste risorse riducendo il turn over o il tasso di uscita. Inoltre, noi supportiamo l'albergatore anche nell'eventualità della perdita momentanea di un profilo tecnico. Ad esempio, immaginiamoci di veder uscire dall'azienda il revenue manager o la persona che

si occupa della distribuzione elettronica o del marketing: noi possiamo assicurare al cliente la continuità operativa in attesa di individuare e introdurre un nuovo profilo.

D. Su quali figure professionali si concentra maggiormente la vostra proposta formativa?

R. Come società di consulenza sviluppiamo percorsi personalizzati di formazione nell'area operativa (front office, housekeeping, manutenzione, amministrazione), nell'area sales marketing e revenue, nella parte di controllo di gestione e dei processi gestionali. Negli ultimi anni abbiamo però assistito alla richiesta da parte di numerosi clienti di una formazione e un affiancamento continuo alle risorse che in alcuni casi si è trasformato in un vero e proprio servizio duraturo.

D. Da diversi anni, con la Luiss Business School promuovete un corso Executive in Hotel Management: quali sono le sfide principali per chi oggi è a capo di un hotel e quale supporto può trovare in questa proposta di formazione?

R. Quando Luiss Business School ha sviluppato questo corso Executive in Hotel Management ha immaginato di poter fornire ad albergatori e direttori d'albergo gli strumenti pratici e i modelli aggiornati nelle principali aree del management alberghiero: la strategia, l'organizzazione e i processi operativi, la gestione delle risorse, il controllo di gestione e delle performance e l'area di sviluppo commerciale, marketing e revenue management. Negli anni abbiamo sempre cercato di rispondere alle sollecitazioni che ci arrivavano dal mercato e dagli studenti: attraverso testimonianze qualificate e professionisti impegnati nel



”

Come società di consulenza sviluppiamo percorsi personalizzati di formazione nell'area operativa, nell'area sales marketing e revenue, nella parte di controllo di gestione e dei processi gestionali. Negli ultimi anni abbiamo però assistito alla richiesta da parte di numerosi clienti di una formazione e un affiancamento continuo alle risorse che in alcuni casi si è trasformato in un vero e proprio servizio duraturo

Identikit dell'azienda

Hotels Doctors è una società di consulenza alberghiera nata con l'obiettivo di affiancare e supportare le strutture ricettive dell'intero territorio italiano per il miglioramento e lo sviluppo del loro business. Con un approccio olistico alla gestione di impresa siamo in grado di trovare, sviluppare, implementare e gestire soluzioni su misura per ogni singolo cliente. Grazie alla competenza dei suoi professionisti, Hotels Doctors sviluppa e incrementa i più moderni strumenti per migliorare e controllare le performance economiche e operative delle strutture ricettive che segue. Hotels Doctors propone agli hotel un modello di consulenza basato sull'affiancamento costante e competente dell'imprenditore, dell'albergatore o dell'investitore in tutte le fasi del percorso di sviluppo dell'hotel: dal concept all'apertura della struttura, passando per la definizione dei servizi e la decisione di posizionamento sul mercato.

Per maggiori informazioni: [Hotels Doctors](http://HotelsDoctors)



hotelsdoctors
La consulenza alberghiera



campo abbiamo affrontato i temi dell'innovazione tecnologica, della customer experience, del service design e approfondito temi come la sostenibilità, l'asset management e il processo di riposizionamento. Nel tempo siamo sicuri di aver costruito un prodotto breve (solo diciannove giornate di formazione) e adatto a un pubblico di professionisti impegnati nel lavoro, con un taglio pratico e innovativo.

D. Uno dei corsi ha per tema la sostenibilità: in cosa consiste?

R. Sono anni ormai che studiamo l'impatto delle politiche di sostenibilità nell'economicità delle strutture ricettive e che sosteniamo che gli hotel debbano prendere coscienza del proprio impatto sull'ambiente, sulle comunità circostanti e su i portatori di interesse (clienti, fornitori, collaboratori). Per questo, a fine ottobre 2023, abbiamo organizzato un corso/laboratorio di tre giornate interamente dedicate all'albergatore che intenda approfondire la tematica della sostenibilità e i criteri ESG all'interno delle strutture ricettive. In quell'occasione ci sarà la possibilità di comprendere la rivoluzione in atto e i vantaggi che una nuova strategia può portare alla gestione delle strutture ricettive indipendenti.

D. Proponete anche un percorso di "coaching gestionale" dedicato ai giovani imprenditori e albergatori: qual è il valore specifico di questa iniziativa?

R. I clienti (soprattutto quelli più giovani o i figli di albergatori) a un certo punto hanno iniziato a chiederci una sorta di coaching operativo e gestionale che consiste nel pianificare una serie di momenti in cui vengono condivisi e sviluppati i vari temi e le numerose decisioni di management che i giovani imprenditori si trovano ad affrontare. Un approccio nuovo, nato dal bisogno di apprendere in prima persona anziché dare in outsourcing una parte dei servizi strategici.





SCOPRI I MASTER SESEF

Borse di Studio

ANNO ACCADEMICO 2023/24



**MASTER IN
MANAGEMENT
DEL TURISMO E
SOSTENIBILITÀ**

19a Edizione



**MASTER IN
FOOD &
BEVERAGE
MANAGEMENT**

9a Edizione

SELEZIONI APERTE



Chiamaci

0802070027
3408025908

Visita il nostro sito

www.sesef.net





Sostenibilità e F&B Management, i master post lauream di SESEF

In formula full-time e con la possibilità di borse di studio e alloggio per seguire le lezioni a Roma, i due master si rivolgono sia ai giovani neolaureati che ai professionisti che vogliono accrescere la propria qualifica

■ di SILVIA DE BERNARDIN

Partiranno il prossimo novembre i due master di specializzazione 2023 dedicati al turismo della scuola di management SESEF. Erogati nella formula full-time che contraddistingue la proposta formativa della scuola, saranno dedicati al Food&Beverage Management e al Management del Turismo e Sostenibilità e metteranno a disposizione borse di studio e alloggio gratuito durante le ore di aula a Roma. Ce ne illustra obiettivi e contenuti **Valerio Magno**, Marketing Manager di SESEF.

Domanda. Su quali master verte principalmente l'offerta 2023 di SESEF?

Risposta. SESEF è da sempre attenta ai bisogni degli studenti e delle aziende in termini di fabbisogni formativi e questo ci ha spinto sempre a organizzare master e corsi costruiti sulla base di esigenze reali. Oggi abbiamo un'offerta formativa molto ampia che va dai master post lauream in aula, ai corsi brevi professionalizzanti sia in aula che live streaming, fino ai corsi e master on demand. Per il 2023 la nostra attenzione e i nostri sforzi si sono concentrati nei confronti dei due master di Roma, con partenza il 3 novembre 2023: la diciannovesima edizione del Master in Management del Turismo e Sostenibilità e la nona edizione del Master in Food & Beverage Management. Due master corposi, con una formazione che prevede molte ore di aula, un project work individuale e una parte da svolgere online. Un mix completo che

A destra,
Valerio Magno, Marketing
Manager di SESEF





prepara al meglio gli studenti verso lo stage garantito di 500 ore che può essere attivato in tutta Italia. Abbiamo pensato, sempre nell'ottica di rispondere a bisogni reali, di dare a tutti la possibilità di partecipare a questi due master erogando borse di studio e alloggio gratuito durante le ore di aula a Roma.

D. A chi si rivolgono principalmente?

R. I master di Roma con partenza a novembre sono rivolti ai giovani neolaureati che desiderano sperimentare una diversa e più pratica metodologia didattica, ma anche ai professionisti che vogliono accrescere la loro qualifica. Ogni nostro master pone al centro lo studente e gli permette di comprendere attraverso gli argomenti trattati quale sarà quello in cui si sentirà più coinvolto in base alle sue competenze. Questo ci permette di offrire una formazione mirata per ogni singolo studente. Lo stage poi sarà attivato sulla base dei suoi desideri e aspettative reali. Inoltre, nelle aziende che ospitano i corsisti spesso lavorano nostri ex studenti, un grande valore aggiunto che dimostra anche una continuità determinata da un circolo virtuoso che ormai da anni siamo riusciti a creare.

D. Il Master in Management del Turismo e Sostenibilità pone l'accento su un tema – quello della sostenibilità applicata al turismo – quanto mai centrale oggi. Quali saranno i temi affrontati?

R. Saranno trattati a trecentosessanta gradi tutti gli aspetti del turismo responsabile e sostenibile, con un focus particolare sulle nuove tendenze del mondo del travel, della sostenibilità in un'ottica di sviluppo locale, ponendo l'accento su tecniche di management orientate alla protezione dei territori e dei diritti umani. Gli studenti acquisiranno competenze sia dal punto di vista manageriale che operativo nel settore turistico, dal destination management all'hospitality, dagli eventi al marketing. La sostenibilità è un pilastro della smart strategy del nostro Paese, per cui questo master ha come obiettivo quello di formare nuove figure professionali all'avanguardia, competitive, capaci di partecipare alla creazione e allo sviluppo di un sistema turistico integrato.

D. Per quanto riguarda, invece, quello in F&B Management, il programma presenterà temi specifici in base alle nuove tendenze del mercato?

R. Il master in F&B, giunto alla sua nona edizione, si è sviluppato e modificato nel tempo, camminando di pari passo con quello che è un settore sempre in evoluzione. Alla base del programma vi è un modulo dedicato all'analisi del mercato, delle nuove tendenze, delle strategie di marketing e digital marketing. Grazie al suo taglio molto pratico, viene svolto su casi reali con esercitazioni e progetti per far sentire il corsista real-

Identikit dell'azienda

SESEF è la scuola di management punto di riferimento in Italia dal 2004 per l'erogazione di master specialistici con la formula intensiva full-time, prima scuola in Italia a creare un master post lauream con questa nuova tipologia di apprendimento. A caratterizzare l'ampia offerta di master specialistici di SESEF, l'internazionalizzazione dei percorsi formativi, organizzati oltre che in Italia (Bari, Roma, Milano e Torino) anche a Londra e Barcellona, con relativi stage attivati in tutta Europa e per alcuni progetti anche negli USA.

Per maggiori informazioni: SESEF



mente coinvolto nell'applicazione delle mansioni svolte da un Food&Beverage Manager. Inoltre, approfondisce il tema del food cost: l'insieme dei costi di produzione, gestione, conservazione e servizio necessari affinché il cibo raggiunga il consumatore, sempre in relazione all'evoluzione del mercato.

D. In questo momento di difficile reperimento del personale, le aziende del settore alberghiero sono molto attente – oltre che alle competenze tecniche – anche a quelle che sono le attitudini delle persone e alle soft skills. È un aspetto considerato dai vostri master?

R. Poniamo l'attenzione sulle soft skills da sempre, è un tema che affrontiamo in tutti i nostri master e che abbiamo introdotto dalle primissime edizioni già dal 2004. Ma di soft skills non si può semplicemente parlarne, sono attitudini e competenze che si formano solo se si agisce praticamente e in due direzioni ben precise.

La prima è la consapevolezza di se stessi, dei propri pregi e dei propri limiti e potenzialità, solamente dopo aver indagato questi aspetti, chiacchierando con gli studenti e mettendoli nella condizione di aprirsi, si possono sviluppare quelle abilità personali trasversali che sono richieste ormai in tutti i lavori. Nei nostri master spesso facciamo lavorare in gruppo gli studenti e non è un caso: il lavoro di gruppo è un efficace allenamento su vari aspetti come la comunicazione, l'etica lavorativa, la creatività, l'adattamento. Sviluppare le soft skills vuol dire avere un vantaggio competitivo nei confronti di altri candidati che ambiscono a ricoprire lo stesso ruolo in azienda. I nostri studenti terminano il master con una capacità di autocritica e una voglia di miglioramento che sono determinanti in stage, ecco perché alla fine degli stessi spesso vengono inseriti in azienda.

D. I master prevedono stage in hotel? Come avviene questo passaggio?

R. Tutti i nostri studenti devono completare il percorso formativo con uno stage curriculare in azienda di almeno 3 mesi. Abbiamo decine di aziende partner con cui collaboriamo da ormai quasi 20 anni e in molte i nostri contatti sono ex studenti SESEF che adesso occupano un ruolo manageriale, dunque abbiamo un canale diretto che è un grande valore aggiunto per i nostri studenti. L'inserimento in stage è il momento al quale la scuola dedica le maggiori energie e risorse poiché facciamo un reale matching tra studente e azienda. Di fatto, ci comportiamo come se fossimo un'agenzia per il lavoro e solo dopo aver constatato che ci sono le reali condizioni per l'attivazione dello stage, procediamo burocraticamente. La qualità dei nostri stage è altissima proprio perché dietro c'è un lavoro intenso, questo si traduce in un placement che arriva anche al 90% a sei mesi dalla fine dello stage.

D. I master SESEF si caratterizzano per la formula di erogazione intensiva full-time. In cosa consiste e, soprattutto, quali sono i vantaggi di questo tipo di proposta per gli studenti?

R. È una scelta che ci caratterizza dal 2004, chi sceglie i nostri master desidera formarsi adeguatamente ed entrare nel mondo del lavoro il prima possibile. Dunque, la formula full-time risponde a un'esigenza concreta di tanti studenti. Le lezioni sono intensive e non nascondo che il percorso formativo sia davvero molto impegnativo, ma i risultati sono tangibili. È come andare in palestra e fare un lavoro intensivo per prepararsi a una gara agonistica: siamo dei "personal trainer delle competenze", finito il percorso in aula lo studente ha le skills e le motivazioni giuste per dare il meglio in stage. Il risultato è davvero performante e le aziende partner riconoscono una preparazione ottimale dei nostri studenti.



”

La formula full-time risponde a un'esigenza concreta di tanti studenti. Le lezioni sono intensive e non nascondo che il percorso formativo sia davvero molto impegnativo, ma i risultati sono tangibili. È come andare in palestra e fare un lavoro intensivo per prepararsi a una gara agonistica: siamo dei "personal trainer delle competenze", finito il percorso in aula lo studente ha le competenze e motivazioni giuste per dare il meglio in stage



g Alberto Gava
Coach alberghiero

Se vuoi ritrovare la tua unicità e portarla nella tua struttura turistica per far crescere il tuo business, puoi farlo con Alberto Gava e il suo percorso di Unconventional Coaching alberghiero.

Si tratta di un approccio molto innovativo che permette di fare un lavoro non solo sull'imprenditore, sul Direttore Generale o sul Manager alberghiero, ma anche a cascata sulla struttura stessa, di cui viene valorizzata l'unicità per ottenere i migliori risultati in termini non solo economici, ma anche di qualità dell'accoglienza che si offre.

Oggi il cliente è sempre più esigente, preparato e attento ai dettagli. Per essere vincenti nel mercato attuale, che per fortuna ha ripreso alla grande dopo le difficoltà degli ultimi anni, serve l'approccio strategico giusto e un piano d'azione che permetta alla struttura di emergere.

A tutti i lettori di jobintourism, Alberto Gava offre una coaching gratuita. Per ottenerla basta iscriversi a questo [link](#).





HotelsTOO, obiettivo soft skills

Al centro della proposta della società di consulenza, il potenziamento delle abilità trasversali come strumento per migliorare le relazioni aziendali e il benessere dei collaboratori e, a cascata, generare benefici economici e di immagine per l'hotel

■ di SERENA MASSA

A destra,
Bettina Seddone, Amministratore
Unico di HotelsTOO

Ha un impatto immediato sulla qualità della guest experience configurandosi come leva efficace di vendita a lungo termine, ma influisce notevolmente anche sulla capacità delle aziende alberghiere di attrarre e trattenere talenti. Quella sulle soft skills è una formazione oggi sempre più strategica – e ricercata – per gli alberghi. Il perché ce lo spiega **Bettina Seddone**, Amministratore Unico di HotelsTOO, a proposito dei percorsi proposti dalla società di consulenza dedicati proprio alle abilità trasversali.

Domanda. Oggi le aziende alberghiere sembrano aver riscoperto l'importanza delle cosiddette "soft skills". Perché possono essere considerate competenze strategiche?

Risposta. Le soft skills sono fondamentali in un'azienda che ha una visione a lungo termine, aiutano l'azienda a stare in piedi nei momenti di difficoltà e a crescere esponenzialmente nei momenti buoni. I tecnicismi, le cosiddette "hard skills", si possono e si devono insegnare ai nuovi collaboratori, ma non è questo (o non solo) che farà crescere l'azienda. Le soft skills sono la leva principale di vendita a lungo termine, ed è fondamentale che i manager ne siano consapevoli e, dotati degli strumenti giusti, riescano a sviluppare le abilità trasversali dei loro collaboratori.

D. Quanto impattano sull'attraction e la retention dei talenti?

R. L'esperienza ci ha insegnato che l'azienda che sviluppa realmente il valore delle soft skills



dei propri collaboratori attraverso la formazione è anche quella che riesce ad attrarre più talenti e che, soprattutto, riesce a trattenerli più a lungo. Un'azienda guidata da manager leader che possiedono competenze collegate a comportamenti virtuosi, che generano fiducia e rispetto da parte dei talenti che tra loro si parlano e si confrontano. La fiducia e il rispetto conquistati dall'azienda in fase di colloquio, successivamente mantenuti e alimentati durante il rapporto di collaborazione con la formazione continua, generano all'interno del team una cascata di azioni proattive che portano benefici economici e di immagine all'intera organizzazione. Un'azienda in cui si dà valore alla formazione, alla qualità delle relazioni sociali che si vanno a instaurare al suo interno, ai processi comunicativi, al comfort dell'ambiente di lavoro, alla qualità della coesione del team entro cui si opera, alla qualità della leadership e al tempo libero del collaboratore, necessita al suo interno di un'organizzazione manageriale "formata" non solo sugli specifici tecnicismi, ma anche su competenze trasversali collegate al problem solving, alla creazione di relazioni, alla capacità decisionale, alla negoziazione, alla creatività, all'essere intraprendente, alla gestione del team, all'intelligenza emotiva, alla gestione dello stress.

D. Ma che cosa significa fare formazione sulle soft skills?

R. L'hotel è un sistema strutturato composto da un numero variabile di reparti che, per funzionare, devono lavorare in maniera simbiotica. Tanti reparti, tanti capiservizio, ognuno con le proprie abilità interpersonali di cui, a volte, neanche sono consapevoli in prima persona. Fare formazione sulle soft skills vuol dire individuare queste caratteristiche in ciascun manager del team e aiutarlo a sviluppare ulteriormente tali abilità con workshop in azienda e role play dedicati. Ricordando sempre che le soft skills vanno individuate sin dal colloquio conoscitivo, l'obiettivo dei role play è insegnare ai manager a interagire tra loro e con la squadra in modo efficace e armonioso, sviluppando collaborazione, comunicazione, empatia e pensiero critico. Ed è proprio in questo modo che si influisce sulla cultura e sulla mentalità aziendale.

D. Una delle vostre proposte di formazione si intitola "Train the trainer": in cosa consiste?

R. La Treccani definisce il *trainer* "chi, in un'organizzazione aziendale, ha il compito di addestrare il personale". Il trainer, dunque, non è altro che il manager che, per definizione, dovrebbe occuparsi della crescita, del benessere e della prosperità dell'azienda e delle persone che vi lavorano. I manager hanno una sorta di responsabilità sociale nei confronti di tutte le parti coinvolte nel processo organizzativo aziendale, ma non sempre sanno come guidare al meglio il proprio reparto. "Train the trainer" serve proprio a questo: a conferire ai manager gli strumenti per creare nel proprio team un consenso strutturato ed efficace, attraverso l'apprendimento di tecniche di insegnamento.

D. Quali sono gli obiettivi della "formazione dei formatori" e quali i vantaggi che ne derivano per l'hotel?

R. "Formare i formatori" significa consentire all'azienda di poter sempre contare su un formatore all'interno della propria organizzazione. I formatori, alias i manager, a volte conoscono perfettamente il proprio lavoro, ma non sono in grado di trasferire ai collaboratori le proprie conoscenze e competenze. L'obiettivo di "Train the Trainer" è quello di dare ai manager gli strumenti per trasmettere le proprie conoscenze e competenze al proprio team che, a sua volta, lo trasmetterà ai colleghi. I vantaggi che ne derivano per l'hotel sono molteplici: dal rafforzamento delle costruzioni relazionali al maggior coinvolgimento dei collaboratori, dalla riduzione del mood negativo e del conseguente turn over a una più elevata motivazione. In una gestione illuminata costante, la conseguenza di tutto ciò, a lungo termine, sarà l'incremento dei profitti. HotelsTOO offre l'opportunità agli albergatori di diventare dei "Good Feeling Hotels", con un vero e proprio marchio riconoscibile sia dagli ospiti che – l'estero ci insegna – premiano sempre più le attività che applicano politiche aziendali illuminate, che dagli aspiranti collaboratori, che preferiranno un "Good Feeling Hotel".

D. HotelsTOO si occupa anche di consulenza in fatto di controllo di gestione. Cosa possono dire all'hotel i numeri a proposito del personale?

R. Il controllo di gestione viene purtroppo visto ancora oggi esclusivamente come un mero strumento aziendale atto a verificare il raggiungimento degli obiettivi prefissati dall'azienda, perlopiù a fine anno fiscale o, per i più virtuosi, con cadenza mensile. In realtà, è molto di più, è uno strumento straordinario che, se monitorato quotidianamente, ci consente di attuare immediatamente strategie di miglioramento. Le cifre sono in grado di dirci quale reparto e, all'interno di esso, quale collaboratore performa di più e, quando non performa, ci consente di intervenire per capire il perché e porre subito rimedio. La condivisione di queste cifre con i collaboratori, oltre a renderli partecipi dell'andamento aziendale, fa capire quanto il loro contributo sia fondamentale e come ogni azione abbia una conseguenza economica diretta. Quando i collaboratori vengono messi a conoscenza dei numeri del loro reparto, in maniera proattiva e "formativa", sono più stimolati a fare bene e a farlo meglio, si sentono parte di un progetto che cresce e rimangono in azienda per vederlo crescere ancor più, aumentando l'employer branding. HotelsTOO crede molto nella condivisione dei numeri, il passato ci ha sempre confermato che condividerli significa incrementarli. Il nostro lavoro consiste sia nell'offrire consulenze specifiche sul controllo di gestione, sul budgeting e sul revenue alle aziende che lo richiedono, sia nel trasmettere alle aziende partner un metodo di gestione virtuosa del team attraverso la formazione dei loro manager e l'eventuale riconoscimento di "Good Feeling Hotels".

”

I tecnicismi, le cosiddette "hard skills", si possono e si devono insegnare ai nuovi collaboratori, ma non è questo (o non solo) che farà crescere l'azienda. Le soft skills sono la leva principale di vendita a lungo termine, ed è fondamentale che i manager ne siano consapevoli e, dotati degli strumenti giusti, riescano a sviluppare le abilità trasversali dei loro collaboratori

Identikit dell'azienda

HotelsTOO è una società di consulenza che affianca le organizzazioni aziendali che necessitano di un temporaneo supporto, anche operativo, in uno o più settori della propria attività alberghiera. Dal sales&marketing al revenue, dal budgeting al controllo di gestione passando per le risorse umane, HotelsTOO mette a disposizione dei propri partner il proprio know how, con il duplice obiettivo di gestire l'attuale lacuna di risorse umane e di creare un albergatore indipendente che, al termine della consulenza, sappia ottimizzare in autonomia tutti i processi, da quelli operativi a quelli economico-finanziari. Fermamente convinta che i profitti a lungo termine di un'azienda siano direttamente proporzionali al benessere e conseguentemente all'efficacia dei suoi collaboratori, HotelsTOO basa le sue consulenze non solo sull'impostazione tecnica del prodotto e dei suoi attori, ma soprattutto sulla formazione interna del team, offrendo agli albergatori l'opportunità di diventare dei "Good Feeling Hotels".

Per maggiori informazioni: HotelsTOO

52^a Edizione

Master TQM

Tourism Quality Management

con Cruise Experience

QUALIFICATO CEPAS

2 MESI DI ALTA FORMAZIONE IN AULA, A ROMA, MILANO O IN E-LEARNING
 UNA SETTIMANA DI DIDATTICA IN CROCIERA A BORDO DI COSTA SMERALDA
 6 MESI DI STAGE, IN ITALIA O ALL'ESTERO, CON VITTO E ALLOGGIO INCLUSO

SBOCCHI PROFESSIONALI

Hotel Manager (Direttore Hotel), Food & Beverage Manager, Front Office - Room Division Manager, Revenue Manager, Congressuale e Organizzazione Eventi (Event & Congress Manager), Sales & Marketing Manager, Destination Management, Front-line per il Wellness e il Termale, Crocieristico, Travel Management, Quality, Security & Safety Assurance, Responsabile Risorse Umane, Business Consultant, Amministrazione e Gestione Finanziaria, e non solo!

I NOSTRI NUMERI

93%
di Placement
Occupazionale

2065
Diplomati
Master

750
Aziende
Partner

10
Attestati
riconosciuti

Testimonianze Ex Allievi

Beatrice Boccalini - "Terminato il Master TQM sono stata assunta nell'**Hotel St. Regis Rome 5 stelle Lusso** come Event Operation Agent, la stessa struttura presso la quale ho svolto lo stage previsto dal Master. Ho scelto il Percorso di Uninform Group perché solido, credibile e con moltissime testimonianze di ex allievi che lo consigliavano. Oggi posso confermare che avevano ragione".

Schantal De Bernardi - "Al termine dello stage previsto dal Master TQM sono stata assunta in **The Abu Dhabi Edition, hotel 5 stelle** negli Emirati Arabi, come Guest Relation Supervisor. Posso dire di essere riuscita a raggiungere il mio obiettivo grazie al Master di Uninform, quello di poter lavorare all'interno di una catena luxury all'estero".

Marco Massimini - "Ho scelto il Master TQM, sulla base dell'eccellente piano di studi proposto e della conseguente possibilità di spaziare su tutte le aree riguardanti la gestione e l'operatività di una struttura alberghiera. Oggi lavoro nel Revenue Department di **VoiHotels**, una delle realtà più importanti del settore. Per questo ringrazio Uninform!".

Antonio Parente - "Ho svolto lo stage in **Gran Meliá Villa Agrippina, hotel 5 stelle** nel cuore di Roma, al termine del quale sono stato assunto nella stessa struttura. Sono molto soddisfatto di aver scelto il Master TQM di Uninform Group perché mi ha dato una concreta possibilità di inserimento nel mondo del lavoro e del turismo, ed è per questo che lo consiglio a tutti."



Socio Aggregato



Master Qualificato



Ente Accreditato



UNIFORM GROUP

www.uniform.com
 Roma Tel. 06.860.67.67
 Milano Tel. 02.871.67.399
 master@uniform.com



Educazione Turismo, full-immersion nel turismo, oltre l'hotel

Seguendo il modello messo a punto per l'hospitality con i corsi di Formazione Alberghiera, un nuovo progetto nato per condividere saperi e best practice ad ampio raggio nel mondo del turismo

■ di GIORGIO BINI

A destra, Maurizio Galli, CEO di Formazione Alberghiera, insieme a Giacomo Ballerini, coordinatore e socio di Educazione Turismo

Propone un approccio pratico e si rivolge a tutte le aziende che operano nel settore, dalle destinazioni turistiche alle attività commerciali che collaborano con gli operatori fino alle guide e a tutte le realtà che offrono servizi ai vacanzieri: Educazione Turismo nasce come costola della scuola Formazione Alberghiera per integrarne l'offerta rivolgendosi a tutti gli altri soggetti che operano nel comparto, oltre agli hotel. Destination Management, Public Speaking Turistico, Green Marketing e Gestione del Team si confermano i percorsi più richiesti, ci racconta qui il CEO di Formazione Alberghiera, **Maurizio Galli**.

Domanda. Finalmente (complice l'elevato turn over e la difficoltà a reperire personale) le aziende del turismo – hotel compresi – sono tornate a investire sulla formazione. Quali sono i corsi oggi più richiesti?

Risposta. Sono, non a caso, soprattutto i corsi sulla leadership e la gestione del team, quelli mirati a sviluppare il senso di appartenenza del personale e quelli sul public speaking. E poi, chiaramente, i corsi professionalizzanti e molto pratici per front office manager, revenue manager e hotel manager.

D. Ci sono figure del settore interessate più di altre da questo nuovo bisogno





”

Abbiamo deciso di sviluppare i corsi sempre in più giornate affinché gli allievi possano uscire con un bagaglio acquisito tangibile e pratico. Una formazione full immersion durante la quale tocchiamo diversi argomenti e svolgiamo esercizi pratici che permettono ai partecipanti di raggiungere importanti miglioramenti grazie ai tanti esempi concreti e alla pratica continua presentati durante le lezioni

di formazione?

R. Sono sicuramente tutti i manager o aspiranti tali del comparto alberghiero. Per quanto riguarda il turismo in generale, c'è molta richiesta da parte dei professionisti che vogliono capire e imparare come gestire una destinazione turistica.

D. È a questi professionisti che si rivolge, nello specifico, la nuova proposta formativa di Educazione Turismo: in cosa consiste?

R. Dopo l'esperienza maturata con Formazione Alberghiera ci siamo resi conto di una mancanza nel settore, di un progetto che trattasse solo di turismo su più ampia scala. L'obiettivo finale di Educazione Turismo è aiutare tre diverse figure. Innanzitutto, le destinazioni e le istituzioni creando dei momenti di approfondimento in cui interagire e trasmettere contenuti ai partecipanti.

Poi, supportare imprenditori del turismo che vogliono migliorarsi in specifici argomenti o nella gestione della propria attività. Infine, aiutare operatori del settore che cercano di acquisire nuove competenze da utilizzare all'interno delle attività in cui prestano servizio. Insomma, crediamo che Educazione Turismo possa colmare il vuoto che esiste nel settore, dove si trovano pochi imprenditori impegnati a trasmettere il proprio sapere.

I corsi sono partiti a gennaio e stanno ottenendo molto successo visto che già una ventina di Comuni e destinazioni hanno chiesto il nostro intervento formativo. I più richiesti sono quelli di Destination Management, Public Speaking Turistico e Green Marketing.

D. Come si svolgono?

R. Abbiamo deciso di sviluppare i corsi sempre in più giornate affinché gli allievi possano uscire veramente con un bagaglio acquisito tangibile e pratico. Una formazione full immersion durante la quale tocchiamo diversi argomenti e svolgiamo esercizi pratici che permettono ai partecipanti di raggiungere importanti miglioramenti grazie ai tanti esempi concreti e alla pratica

continua presentati durante le lezioni.

D. Una proposta che completa quella in ambito hospitality di Formazione Alberghiera, dunque.

R. Come dice il nome stesso del progetto, la nuova iniziativa punta ad aiutare tutte le professioni che operano nel turismo, al di fuori delle attività alberghiere. Il nostro progetto supporta Comuni e fondazioni coordinatrici di destinazioni, coloro che gestiscono affittacamere e b&b, guide e accompagnatori turistici, noleggiatori e attività commerciali che interagiscono con i villeggianti, cantine e altri professionisti che s'interfacciano con i vacanzieri. In questo modo, le istituzioni possono avere un gruppo di professionisti e imprenditori che interagiscono a trecentosessanta gradi con la destinazione, sia nel mondo alberghiero e ricettivo, tramite il progetto Formazione Alberghiera, sia tramite Educazione Turismo, focalizzato nell'aiutare le restanti attività turistiche.



Identikit dell'azienda

Dopo il successo di Formazione Alberghiera, scuola professionalizzante del settore turistico-alberghiero, Maurizio Galli, insieme al collega Giacomo Ballerini, dà vita a un nuovo e innovativo progetto chiamato Educazione Turismo: una scuola di alta formazione, unica in Italia, che punta a divenire la principale realtà nel panorama nazionale per coloro che vogliono arricchirsi di nuove competenze e diventare dei professionisti nel mondo del turismo. Mentre Formazione Alberghiera è rivolta al mondo dell'ospitalità, Educazione Turismo si rivolge ad aziende turistiche, Comuni, enti locali e operatori che vogliono consolidare o migliorare la propria formazione e la propria posizione lavorativa, fornendo gli strumenti più avanzati e le più affinate strategie per realizzare il potenziale della propria realtà turistica.



Per maggiori informazioni: [Educazione Turismo](http://EducazioneTurismo)



Let's **Walk** Together

AG Hotel Consulting può gestire, a livello strategico e soprattutto operativo, le attività di Revenue, Commerciale, Marketing, Reservation e Management delle strutture alberghiere.

Attraverso i canali professionali consolidati, l'ampissimo e strutturato database e le relazioni con i più importanti operatori di settore, AG Hotel Consulting ha la competenza ed il know-how per curare i rapporti con Tour Operator, Agenzie, Travel Designer, e per il raggiungimento dei budget e degli obiettivi concordati.

La significativa esperienza di albergatori prima che consulenti, consente ad AG Hotel Consulting di individuare le criticità della gestione diretta e di ottimizzare le risorse, le economie ed i risultati, con un controllo fattivo e costante per la gestione ottimale di costi/ricavi.

AG Hotel Consulting si rivolge principalmente a Hotel da 20 a 70 camere nella categoria 4/5 Stelle, affianca i Clienti con profondità e trasversalità, attraverso processi operativi basati sulla versatilità e sulla massima rapidità operativa, proponendo sempre soluzioni tailor made.

AG Hotel Consulting è un partner affidabile e strutturato, che non si limita a creare strategie, ma interviene ed opera in tutte le fasi di sviluppo, implementazione e realizzazione delle attività. L'appartenenza ad AG Group, attivo da più di venti anni in tutti i settori dell'ospitalità, le consente di poter gestire ogni aspetto di business, mettendo a disposizione delle strutture-clienti l'ampio know How trasversale del Gruppo.



aghotelconsulting.it | info@aghotelconsulting.it



Quando il coaching è *unconventional*

Intervista al consulente Alberto Gava che propone a proprietari d'hotel e general manager percorsi pensati su misura per imparare a valorizzare l'unicità delle strutture alberghiere

■ di LUDOVICA MATI

A destra,
Alberto Gava, fondatore di AG
Consulenze Alberghiere

Lavorare sulla consapevolezza di sé e sull'unicità del proprio prodotto per imparare a valorizzarlo al meglio, ma anche per motivare lo staff intorno a una mission specifica e condivisa. È questo il cuore dei percorsi di consulenza alberghiera offerti da **Alberto Gava** che, con il suo metodo di "unconventional coaching", si rivolge a proprietari di strutture, general manager e capireparto. Ecco, nel dettaglio, in cosa consiste e come si svolge la consulenza.

Domanda. Qual è il valore aggiunto che il coaching può portare in hotel e alla formazione professionale di chi ci lavora?

Risposta. Sicuramente quello di distinguersi dagli altri e consolidare lo staff grazie alla valorizzazione dell'unicità di ogni manager e collaboratore con percorsi formativi e di affiancamento dedicati.

D. Ha definito i suoi percorsi di coaching "unconventional", che è anche il titolo di un libro che ha scritto su questo argomento: cosa significa?

R. "Unconventional" è il metodo che ho applicato al settore alberghiero e che lavora partendo sempre dall'unicità, per renderla centrale nello sviluppo del business della struttura turistica. Il mio libro si intitola



Identikit dell'azienda

Alberto Gava è fondatore di AG Consulenze Alberghiere. Opera da oltre 20 anni nel settore turistico, prima come direttore, con numerose esperienze nazionali e internazionali, e oggi come coaching e consulente. È autore del libro *Unconventional coaching alberghiero*, un manuale dedicato a imprenditori del settore che hanno voglia di mettersi in gioco e scoprire nuove strategie da mettere in atto per ottenere migliori risultati valorizzando la propria unicità.



Alberto Gava
Coach alberghiero

Per maggiori informazioni: [AG Consulenze Alberghiere](http://AG.Consulenze.Alberghiere)

Unconventional coaching alberghiero e spiega come lavoro dando strumenti pratici per chi vuole approcciarsi a questo tipo di percorso.

D. Come si svolge nel dettaglio il percorso di formazione che propone e a quali figure professionali è rivolto?

R. Il percorso è rivolto a imprenditori del settore turistico, direttori di hotel e manager di reparto e si svolge in modo diverso per ogni persona perché è fortemente personalizzato e lo costruisco di volta in volta sulle specifiche caratteristiche uniche e sulle esigenze individuali.

D. Perché concentrarsi in modo particolare su proprietari, general manager e capireparto?

R. I proprietari e i general manager sono i soggetti principali che si trovano ad affrontare alcune criticità e sono le persone migliori per fare un lavoro di valorizzazione della struttura. Inoltre, grazie al lavoro individuale sull'unicità, sono in grado di trasferire a cascata su tutti i dipendenti e collaboratori una serie di competenze e metodi di lavoro rivolta al miglioramento generale della struttura turistica.

D. A proposito del lavorare sull'unicità di ogni struttura, quali sono le maggiori criticità che riscontra negli hotel che segue e come vengono superate attraverso il percorso di coaching?

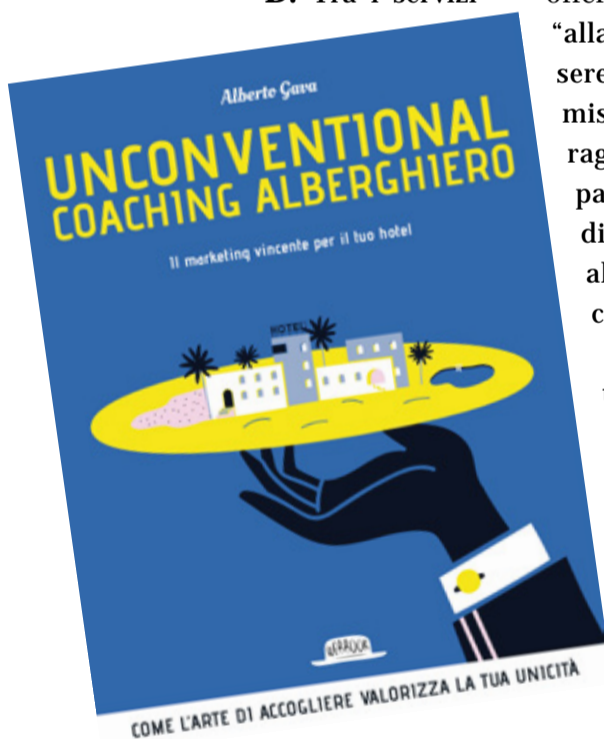
R. Tra le criticità sicuramente spicca il cambio generazionale e la difficoltà a "passare il testimone alle nuove generazioni" da parte dei genitori. Poi ci sono anche tante problematiche legate all'appartenenza a grandi gruppi. In generale, ogni caso viene risolto con strategie diverse, tutte basate prima di tutto sulla consapevolezza di sé e della propria situazione.

D. Tra i servizi

offerti c'è anche la consulenza che punta "alla creazione di un ambiente di lavoro sereno per il team, con il quale condividere mission, vision aziendale e obiettivi da raggiungere". Si tratta di un aspetto oggi particolarmente rilevante a fronte della difficoltà a reperire personale degli alberghi. Come agisce in questo caso il coaching e con quali risultati?

R. Il coaching serve a far emergere tutte le criticità grazie al lavoro sull'unicità dell'imprenditore e sui manager, con il risultato di identificare la migliore strategia per la soluzione dei problemi. A questo punto, per creare un ambiente di lavoro ideale, serve una consulenza e spesso un po' di affiancamento per ottenere l'armonia giusta e soprattutto l'efficienza di tutte le varie figure del team. Per quanto riguarda l'oggettiva difficoltà di trovare personale negli hotel, a mio parere ci sono due punti

fondamentali. Il primo è la condivisione della vision, dei valori aziendali e degli obiettivi, che spesso non vengono adeguatamente trasmessi ai dipendenti e quindi non li motivano a dare il massimo per andare in una direzione condivisa, volta a valorizzare l'unicità della struttura. In questo modo il lavoro rischia di diventare spersonalizzato. E poi, la retribuzione: spesso è troppo bassa in rapporto a ciò che viene richiesto. Un dipendente non gratificato economicamente non avrà mai la giusta motivazione a lavorare, figuriamoci a dare il suo meglio! Non ci possiamo aspettare che i giovani lavorino per la gloria.



”

I proprietari e i general manager sono i soggetti principali che si trovano ad affrontare alcune criticità e sono le persone migliori per fare un lavoro di valorizzazione della struttura. Inoltre, grazie al lavoro individuale sull'unicità, sono in grado di trasferire a cascata su tutti i dipendenti e collaboratori una serie di competenze e metodi di lavoro rivolta al miglioramento generale della struttura turistica



ONLINE RECRUITMENT DAY

20 GIUGNO 2023

Iniziano le selezioni per il Pre-Opening Team.
W Milan valorizza il tuo talento.
Esplora un nuovo esaltante percorso professionale
insieme a noi.

Invia il tuo CV a recruitment@whotels.com

W MILAN



Genesis Consulting, la formazione al servizio degli agenti di viaggio

Tra i molti corsi di formazione professionale proposti dall'ente di accreditamento pugliese anche in ambito turistico, quello per Direttore Tecnico di Agenzia di Viaggio e Turismo: ecco come si svolge

■ di SERENA MASSA

A destra,
Natale Vito Fanelli,
CEO di Genesis Consulting

C'è una figura professionale, nel mondo del turismo, la cui definizione – e formazione – è stata nel corso del tempo oggetto di diverse rielaborazioni normative: è quella di Direttore Tecnico di Agenzia di Viaggio e Turismo. Ma qual è, a oggi, il percorso da seguire per chi volesse ottenere questa qualifica? Ne parliamo con **Natale Vito Fanelli**, CEO di Genesis Consulting, organismo accreditato per l'erogazione di corsi di formazione professionale specializzato in ambito turistico.

DOMANDA. Su quali corsi si focalizzano le proposte di formazione di Genesis Consulting?

RISPOSTA. Quasi tutti i nostri corsi hanno la caratteristica principale di rilasciare un attestato finale di qualifica o di abilitazione legalmente riconosciuto e pertanto valido e spendibile sia sul territorio nazionale sia nella Comunità Europea. I corsi principali sono quelli per Direttore Tecnico di Agenzia di Viaggio e Turismo, Somministrazione Alimenti e Bevande, Gestione di un'Impresa Turistica (FAD), Addetto al Ricevimento, Mode e tendenze del mercato della ristorazione (FAD), Tecnico per l'organizzazione e la promozione di eventi e congressi.

D. A chi si rivolgono principalmente?





R. I corsi sono rivolti a tutti coloro i quali abbiamo il desiderio di approcciarsi a un settore che, oltre a essere affascinante, è anche trainante della nostra economia oppure che abbiano la necessità di accrescere in maniera riconoscibile e certificata le proprie competenze. Quindi sono rivolti a disoccupati, inoccupati e occupati.

D. Tra le proposte, quella per Direttore Tecnico di Agenzia di Viaggio e Turismo: quali sono le criticità legate a questa figura professionale e come interviene la formazione?

R. Quella del Direttore Tecnico di Agenzia di Viaggio e Turismo è da sempre una figura critica all'interno di una struttura di carattere turistico. Introdotta per rendere le organizzazioni più professionali proprio in un settore da sempre trascurato, nonostante fosse fra i più importanti della economia nazionale, è stato oggetto di diverse rielaborazioni dovute soprattutto alle difficoltà incontrate per la sua introduzione nel tessuto lavorativo. La formazione per l'ottenimento di questa qualifica ha avuto le stesse difficoltà della sua definizione (si pensi ai mega-esami che si tenevano sino a pochi anni fa per ottenere l'abilitazione). Oggi il legislatore ha migliorato sensibilmente l'approccio a questa qualifica delegando, per esempio, le Regioni al rilascio delle autorizzazioni per i corsi e gli esami di qualifica. Sono rimasti, a mio avviso, ancora alcuni difetti che potrebbero essere migliorati ovvero specificati meglio nei dispositivi normativi: la possibilità di ottenere le certificazioni

”

I corsi sono rivolti a tutti coloro i quali abbiamo il desiderio di approcciarsi a un settore che, oltre a essere affascinante, è anche trainante della nostra economia oppure che abbiano la necessità di accrescere in maniera riconoscibile e certificata le proprie competenze. Quindi sono rivolti a disoccupati, inoccupati e occupati

linguistiche anche durante il corso, la possibilità di svolgere i tirocini in maniera incondizionata in ogni parte d'Italia, a prescindere dalla Regione che ha autorizzato il corso, l'incremento della percentuale di eLearning delle lezioni teoriche, oggi fissata a un massimo del 50%, anche tenuto conto che il programma non prevede attività pratiche o laboratoriali.

D. Ci sarebbe poi il tema dell'aggiornamento professionale...

R. Il Direttore Tecnico di Agenzia di Viaggio e Turismo è un professionista a tutti gli effetti e, come tale, ha la necessità di essere costantemente aggiornato sulle novità di carattere normativo, sulle tendenze del settore turistico, sui nuovi scenari che si possono aprire in questo mondo in continua evoluzione, sulle innovazioni tecnologiche. Il tutto al pari di tutti i professionisti di ogni settore riconosciuti dalla normativa nazionale e che oggi hanno tutti l'obbligo dell'acquisizione di crediti formativi per il loro aggiornamento. È paradossale che il Direttore Tecnico di Agenzia di Viaggio e Turismo, unico esempio, non debba anch'egli provvedere in tale direzione.

D. Come si svolgono i vostri corsi?

R. I corsi, salvo diversa indicazione, vengono svolti in modalità *blended*, ovvero misti in presenza e online, con una percentuale pari al 50% delle lezioni teoriche per ognuna delle modalità. In questa modalità di svolgimento l'eLearning svolge un ruolo fondamentale. Esplosa in occasione del periodo emergenziale pandemico, ha rivelato – ovviamente per i corsi di prevalente impostazione teorica, come quelli da noi proposti – tutte le sue caratteristiche positive dovute essenzialmente alla fruizione senza scomodi spostamenti o trasferte, a orari meglio confacenti



Identikit dell'azienda

Genesis Consulting è un organismo accreditato presso la Regione Puglia per l'organizzazione e la gestione di corsi di formazione professionale sia in presenza che in modalità online. Operante da oltre 25 anni, fornisce le competenze più richieste sul mercato, supportando gli allievi e le imprese con passione, qualità, professionalità ed esperienza, per un proficuo accrescimento delle proprie competenze. Nella somministrazione delle attività formative si avvale della prestazione e delle sinergie di qualificati professionisti e, pertanto, può vantare notevoli esperienze grazie al contributo dei soci o dei consulenti, tutti in possesso di esperienze in aziende dove hanno ricoperto o ricoprono cariche manageriali e di esperienza specifica nelle attività di formazione nelle quali riversano le proprie competenze attraverso l'illustrazione di case history e metodologie didattiche innovative. Nell'area turismo, in particolare, Genesis Consulting vanta una posizione leader in Italia per l'organizzazione dei corsi di abilitazione per Direttore Tecnico di Agenzia di Viaggio e Turismo, nel rispetto delle nuove normative di settore, organizzati in modalità *blended* in presenza e online. È molto attiva, infine, nella organizzazione di corsi per l'abilitazione alla Somministrazione di Alimenti e Bevande oltre che in corsi professionalizzanti spendibili nell'area ricettiva (ad esempio, Addetto al Ricevimento).



Per informazioni: [Genesis Consulting](https://www.genesisconsulting.it)

In alto, la cerimonia di consegna degli attestati per il corso di Direttore Tecnico di Agenzia di Viaggio e Turismo che si è tenuta alla Fiera del Levante di Bari lo scorso luglio; **A destra,** la consegna degli attestati di Direttore Tecnico di Agenzia di Viaggi e Turismo tenutasi presso l'Assessorato al Turismo della Regione Puglia lo scorso 30 maggio

alle proprie esigenze, alla possibilità di rivedere anche in seguito e più volte le lezioni tutte videoregistrate e alla scelta del corso maggiormente rispondente alle proprie necessità. E dal punto di vista del soggetto organizzatore i vantaggi sono una maggiore possibilità di definizione dei calendari e di scelta del corpo docente, una maggiore facilità nell'assistenza e nell'interazione con gli allievi, il miglioramento dell'immagine, la possibilità di intercettare i bisogni anche di utenze geograficamente distanti.

D. Ai corsi è affiancata la possibilità di svolgere stage?

R. Per i corsi che rilasciano attestati ufficiali (ad esclusione del corso SAB) è sempre previsto un periodo di stage aziendale che permette all'allievo di mettere in pratica quanto appreso durante la teoria. In ogni caso lo stage rappresenta un momento importante della formazione, un confronto con situazioni reali e la possibilità di mettersi in gioco non più solo teoricamente ma in contesti operativi e accattivanti. La scelta del soggetto ospitante può essere effettuata sia dalla nostra organizzazione sia dallo stesso allievo, qualora questi abbia una struttura di fiducia di riferimento oppure, per esempio, sia già occupato in quella struttura.



**educazione
turismo**
Consulenza e Formazione

**FORMAZIONE
ALBERGHIERA**

La scuola formazione alberghiera ha presentato ufficialmente a novembre **EDUCAZIONE TURISMO!**

Un progetto formativo rivolto ad aiutare le destinazioni turistiche mediante corsi dedicati alla cittadinanza e consulenza di destinazione.

Il progetto organizza anche corsi per privati come:

- **public speaking turistico,**
- **destination manager**
- **Green marketing**
- **start up turistico**

Educazione turismo nei primi mesi ha aiutato a migliorarsi oltre 1000 persone attraverso corsi per privati e incontri comunali



+20 TEMATICHE DIVERSE

08 ESPERTI RELATORI

10 PERCORSI COMUNALI DEDICATI

Per maggiori Informazioni:

☎ (+39) 045 5118509

✉ info@educazioneturismo.it

www.educazioneturismo.it



MBHC Hotel Consulting, così si migliora la performance

Dall'esperienza sul campo di chi conosce i meccanismi dell'operatività alberghiera, i servizi della società di consulenza che comprendono anche le innovative proposte di temporary management e supporto nei cda

■ di GIORGIO BINI

Nasce dall'esperienza di chi il mondo degli hotel lo conosce bene – e dall'interno – la gamma di strumenti, servizi e soluzioni che MBHC Hotel Consulting mette a disposizione degli alberghi, per supportarli nella gestione ordinaria, ma anche nei momenti più sfidanti di crisi e cambiamento, ci spiega in questa intervista il CEO e Direttore Generale, **Marco Boni**.

A destra,
Marco Boni, CEO e Direttore
Generale di MBHC Hotel
Consulting

Domanda. Quali sono i punti di forza della vostra attività di consulenza rivolta agli albergatori?

Risposta. L'esperienza pratica del nostro team garantisce ai nostri clienti la certezza che i servizi resi siano efficaci per un sicuro aumento del profitto aziendale, offrendo un supporto concreto e le miglior soluzioni operative per la corretta gestione di tutte le vicissitudini quotidiane. MBHC mette a disposizione una serie di analisi e strumenti che, attraverso una giusta valutazione, permettono il miglioramento delle performance dei dipartimenti in sofferenza, conducendo l'azienda al profitto che merita.

D. Per quanto riguarda nello specifico l'attività di management, su quali ambiti intervenite?

R. Coordiniamo tutti i reparti operativi della struttura alberghiera (front office, food&beverage, mice, sales e marketing, revenue management e booking, housekeeping, manutenzione, amministrazione e controllo di gestione) con una preventiva analisi e valutazione delle tempistiche delle attività e delle procedure che regolano lo svolgimento del processo aziendale, ridefinendo le attività necessarie a impostare, ottimizzare, monitorare e in-



Identikit dell'azienda

MBHC Hotel Consulting nasce dalla volontà, da parte di professionisti del settore con esperienza pluriennale sul campo, di mettere a frutto la propria esperienza consolidata, affiancando le imprese del settore turistico di grandi, medie o piccole dimensioni, per lo sviluppo commerciale, d'immagine e l'incremento del risultato economico. Tra i servizi offerti, quelli relativi al supporto nelle attività di management, ma anche nel controllo di gestione, nel revenue management e negli studi di fattibilità.



Per informazioni: [MBHC Hotel Consulting](http://www.mbhc.it)

tegrare i processi aziendale al fine di rendere efficace il business dell'azienda. Sulla base della riorganizzazione aziendale strutturiamo piani formativi, anche digitali, per portare la gestione al passo con i tempi. Analizziamo costantemente con cadenza mensile i risultati economici di ogni singolo reparto operativo (GOP di reparto) fino al GOP, EBITDA e ritorno sugli investimenti. Svolgiamo attività di supporto per la rinegoziazione con banche e fornitori e di coordinamento con i professionisti esterni all'azienda, in particolare per gli aspetti fiscali, tributari e giuslavoristici.

D. Uno dei servizi offerti è il supporto ai consigli di amministrazione, come funziona?

R. Supportiamo l'imprenditore con indipendenza e imparzialità all'interno del consiglio di

amministrazione condividendo e illustrando i risultati economici aziendali. Svolgiamo, in caso di necessità e in presenza di crisi aziendali, attività di supporto per riorganizzazioni, anche complete. In questo caso, la ristrutturazione avviene principalmente in due fasi: la prima per determinare le cause che hanno portato alla crisi, la seconda per definire una precisa strategia di recupero della redditività aziendale con attività di rebranding, riposizionamento commerciale con eventuali affiliazioni e risanamento dei reparti operativi. Se necessario, vengono intraprese relazioni industriali per una riorganizzazione totale del personale, anche in outsourcing. Tutte attività svolte con i più altri standard professionali ed etici.

”

L'esperienza pratica del nostro team garantisce ai nostri clienti la certezza che i servizi resi siano efficaci per un sicuro aumento del profitto aziendale, offrendo un supporto concreto e le migliori soluzioni operative per la corretta gestione di tutte le vicissitudini quotidiane

D. Vi occupate anche di temporary management. Ovvero?

R. I servizi di temporary management sono utilizzati dalla maggior parte delle medie e grandi aziende in contesti di trasformazione e cambiamento che richiedono grande esperienza e le giuste competenze settoriali e funzionali. Si possono scegliere i nostri servizi per diversi motivi quali sviluppo di nuovi progetti, nuove acquisizioni, crisi aziendali, cambi generazionali con la necessità di avviare un cambio manageriale aziendale e tanti altri. Un intervento di un professionista esterno, con esperienza e con

una visione diversa rispetto a chi già vive da tempo nella situazione aziendale, è l'unica soluzione per gestire il cambiamento necessario e tornare a essere profittevoli in tempi rapidi. I nostri professionisti potranno essere inseriti per pochi mesi o per un progetto di medio termine. La nostra missione è quella di rendere autonoma l'azienda nella gestione futura, conservando i risultati ottenuti.





HOTELSTOO



**PORTA IL TUO BUSINESS
AD UN LIVELLO SUCCESSIVO**

Insieme, un passo alla volta

- **Formazione Risorse Umane: Train the Trainer**
- **Ricavi: il Revenue, non solo camere**
- **Vendite: Sales & Marketing**
- **Performance: Controllo di Gestione**
- **Budgeting: Costi e Ricavi si parlano**
- **Start Up: Assistenza organizzativa**
- **Studi: Fattibilità alberghiera**

hotelstoo.com
info@hotelstoo.com



AG Hotel Consulting, il know-how tailor made per gli hotel di alta gamma

Sono le strutture ricettive indipendenti il target della divisione management e consulting di AG Group, specializzata in soluzioni di gestione alberghiera sia strategica che operativa

■ di SERENA MASSA

A destra,
Andrea Girolami,
presidente di AG Group

Versatilità, rapidità operativa e soluzioni su misura: i servizi di AG Hotel Consulting si rivolgono principalmente a boutique hotel quattro e cinque stelle con consulenze che spaziano dal revenue management al digital marketing fino ad arrivare al booking e alle proposte di temporary management. Il valore aggiunto – ci spiega qui il presidente, **Andrea Girolami** – il know how gestionale sviluppato in prima persona all'interno del mondo alberghiero dalla divisione management e consulting di AG Group.

Domanda. Quali sono i servizi principali che offrite agli hotel vostri clienti?

Risposta. I servizi principali riguardano la consulenza operativa nel revenue management, sales nazionale e internazionale, posizionamento, rebranding, digital marketing, reservations per gruppi e individuali fino ad arrivare al temporary management. AG Hotel Consulting può gestire, a livello strategico e soprattutto operativo, tutte queste attività. Abbiamo canali professionali consolidati, un ampissimo database e molte relazioni con i più importanti operatori di settore, la competenza e il know how per curare i rapporti



Identikit dell'azienda

AG Hotel Consulting è la divisione che si occupa di management & consulting di AG Group, gruppo internazionale creato da Andrea Girolami oltre vent'anni fa, nel 1999, con il lancio della DMC AG Boutique Journey, seguita nel 2011 dal primo hotel di proprietà. AG Hotel Consulting può gestire, a livello strategico e soprattutto operativo, tutte le attività di revenue, commerciale, marketing, reservation e management delle strutture alberghiere. La significativa esperienza di albergatori prima che consulenti consente di individuare le criticità della gestione diretta e di ottimizzare le risorse, le economie e i risultati, con un controllo fattivo e costante per la gestione ottimale di costi e ricavi. AG Hotel Consulting è un partner affidabile e strutturato, che non si limita a sviluppare strategie, ma interviene e opera in tutte le fasi di sviluppo, implementazione e realizzazione delle attività. L'appartenenza ad AG Group consente di poter gestire ogni aspetto di business, mettendo a disposizione delle strutture-clienti l'ampio know how trasversale del Gruppo.

Per informazioni: [AG Hotel Consulting](http://AGHotelConsulting.com)



con tour operator, agenzie, travel designer. Non ci limitiamo a sviluppare e proporre strategie, ma interveniamo fattivamente in tutte le fasi di sviluppo, implementazione e realizzazione delle attività. Inoltre, siamo in grado di selezionare e proporre hotel representation internazionale. Infatti, anche grazie alla partnership con il brand Hyatt, le nostre competenze sul mercato internazionale si sono intensificate e possiamo vantare sales ambassador nei maggiori mercati di riferimento.

D. È una tipologia di consulenza rivolta a una tipologia specifica di hotel?

R. Gli hotel a cui ci rivolgiamo sono boutique da 20 a 70 camere nella categoria 4/5 stelle. Strutture che spesso non hanno all'interno un ufficio revenue, marketing, un dipartimento booking per cui possiamo agire in outsourcing nell'operatività di questi reparti, condividendo prioritariamente le strategie, i business plan e i budget con la proprietà. Affianchiamo i clienti con profondità e trasversalità, attraverso processi operativi basati sulla versatilità e sulla massima rapidità operativa, proponendo sempre soluzioni tailor made. Questo si va ad aggiungere alla nostra distribuzione capillare, con un focus sul mercato nordame-

ricano, grazie al tour operator di proprietà, AG Boutique Journey (ex RSI Group), che ci permette di avere una costante presenza sul mercato sia del MICE che degli individuali altospendenti.

D. Quali sono, in questo momento, i servizi maggiormente richiesti dagli hotel?

R. Sono quelli inerenti il revenue management perché permettono di raggiungere risultati immediati grazie a una coerente strategia e sinergia di utilizzo degli strumenti tecnologici adeguati. Questo significa che la grande competenza interna è rivolta anche all'utilizzo di PMS, CRS, RMS e CM all'avanguardia, non solo della parte operativa o strategica, ma anche nella delicata fase di implementazione e settaggi. Ci sostituiamo in tutto e per tutto allo staff della struttura.

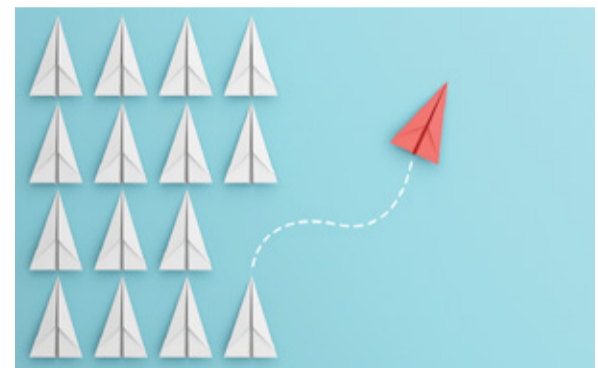
D. Tra i plus della vostra offerta, la consulenza che mira alla gestione ottimale di costi e ricavi, tema oggi particolarmente avvertito alla luce di inflazione e rincari. Quali sono le difficoltà maggiori su questo tema che incontrano gli albergatori e come li aiutate a risolverli?

R. Il grande know-how acquisito grazie alla gestione diretta di hotel della catena di alberghi di cui facciamo parte ci permette di ottimizzare le risorse, i fornitori e i partner gestendo al dettaglio il valore dei costi per permettere il raggiungimento di ricavi soddisfacenti per l'imprenditore. La significativa esperienza di albergatori prima che consulenti ci consente di individuare le criticità della gestione diretta con un controllo fatti-

vo e costante per la gestione ottimale dei business. Ci concentriamo sui costi diretti e indiretti della struttura, estrapoliamo, laddove possibile, un dato di ricavo netto operativo e, nelle attività di management, ragioniamo sempre sul G.O.P.. Altro valore aggiunto è l'opportunità di far accedere i nostri clienti, senza alcun ricarico, agli accordi quadro finalizzati dal nostro Gruppo con grandi e piccole aziende, per proporre la massima economia di scala.

D. Vi occupate anche di consulenza nell'ambito della formazione del personale? Con quale tipo di servizio?

R. La formazione del personale non rappresenta il nostro core, ma un training on the job è quantomeno necessario per garantire i processi e i flussi e far fronte alle necessità operative nel rapporto con lo staff della struttura.



”

La significativa esperienza di albergatori prima che consulenti ci consente di individuare le criticità della gestione diretta con un controllo fattivo e costante per la gestione ottimale dei business. Ci concentriamo sui costi diretti e indiretti della struttura, estrapoliamo, laddove possibile, un dato di ricavo netto operativo e, nelle attività di management, ragioniamo sempre sul G.O.P.



W Milan, al via il recruiting in vista dell'opening d'autunno

Recruiting al via per il [W Milan](#). Si terrà, infatti, il prossimo 20 giugno il virtual recruitment day promosso dal nuovo hotel luxury milanese – di proprietà del Gruppo Statuto e gestito da Marriott International – il cui debutto è atteso per il prossimo autunno a pochi passi dal centralissimo quartiere di Brera. Numerose le figure ricercate, dall'f&b alla cucina fino al finance, alle risorse umane e, ancora, al front office e alle camere ([qui](#) il dettaglio di tutte le posizioni aperte). Tra i requisiti richiesti, oltre alle competenze tecniche relative ai diversi reparti, “personalità e affinità con il brand”, spiega **Chiara Fenestrelli**, Director of HR della struttura. “Crediamo nel potenziale delle persone e nella loro voglia di ‘fare bene’. Sicuramente in una nuova apertura le sfide non mancano, quindi resilienza, adattabilità e proattività sono doti imprescindibili. L'esperienza tecnica conta ma – sottolinea – fino a un certo punto. Saremo entusiasti di insegnare i trucchi del mestiere a chi dimostrerà potenziale e voglia di crescere con noi e Marriott International”.

“Lavorare al W Milan – spiega ancora Fenestrelli – darà la possibilità di partecipare a un importante luxury hotel pre-opening. Unirsi a un team di pre-apertura di un nuovo hotel – sottolinea – è una delle esperienze più significative che si possano fare nel settore dell'hospitality. Si ha, infatti, la possibilità di assistere alla creazione di tutte le operazioni, le procedure, l'implementazione degli standard del brand insieme ai leader dell'hotel e di Marriott International. Un'occasione unica per la propria crescita professionale e per l'esposizione che porta all'interno dell'azienda”.

Dopo la recente apertura romana, il brand W Hotels porterà dunque anche a Milano il proprio concetto di luxury lifestyle hospitality, “un lusso moderno, ‘liberato’ dal tradizionale formalismo dell'hôtellerie di alto livello, secondo la filosofia propria del marchio del *Whatever/Whenever*. W Milan – racconta la Direttrice HR – abbraccerà le passioni del brand quali la musica, il design, il well-being in chiave tipicamente milanese. Il brand W Hotels valorizza l'espressione dell'individualità, l'originalità, l'audacia e il coraggio e accoglie tutti quelli che vogliono farne parte. Al W Milan siamo informali ma impeccabili e riteniamo che la personalità dei nostri talent sia il nostro punto di forza e lasciamo che essi la esprimano, che sia con tatuaggi, particolari tagli di capelli, gioielleria o accessori”.

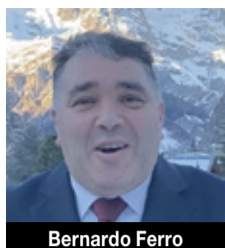
Per coloro che verranno selezionati, in vista dell'apertura verrà avviato un percorso di formazione ad hoc: “Nei 12 giorni precedenti all'apertura ufficiale - racconta Fenestrelli - avremo l'occasione unica di avere molteplici giornate di formazione direttamente dai responsabili di Marriott del brand e dagli specialisti delle singole discipline, che verranno al W Milan da altri hotel europei di Marriott e del W Hotels in qualità di trainers. Sarà un'immersione totale nel brand e nel mondo Marriott fatta direttamente insieme ai migliori professionisti dell'azienda”.

La formazione proseguirà anche successivamente, sia attraverso i corsi erogati dalla piattaforma Marriott relativi ad hard e soft skills che attraverso i programmi di sviluppo pensati per diversi livelli, dal non-management fino ai leader: “Si tratta di veri e propri corsi composti da lezioni live, progetti di gruppo e vari test che permettono di formarsi e inserirsi nei succession plans dell'azienda, da quelli più semplici mirati al consolidamento delle soft skills a quelli che formano i leader di domani. Abbiamo anche intenzione - conclude la Direttrice HR - di attivare dei cross-trainings interni all'hotel per dare l'opportunità di conoscere ed esplorare altri percorsi professionali o semplicemente per arricchire la propria conoscenza dell'hôtellerie”.

Nella giornata del 20 giugno, i colloqui si svolgeranno online in quattro sessioni di due ore l'una, dalle 10 alle 21. Tutti i candidati convocati si collegheranno all'inizio di una delle sessioni e verranno poi divisi in piccole “breakout rooms” dove incontreranno individualmente l'hiring manager. Durante le quattro sessioni, chi rimarrà in attesa avrà la possibilità di partecipare alle presentazioni del brand e dell'hotel e di parlare direttamente con il General Manager e l'HR Director, fare domande e ricevere informazioni su come affrontare al meglio l'incontro. Il colloquio con il caporeparto avverrà individualmente e durerà 20 minuti. I candidati che risulteranno di successo verranno invitati a un ulteriore colloquio.

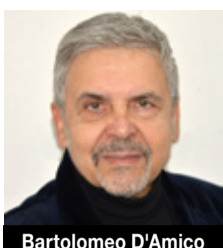
Per partecipare al virtual recruitment day del prossimo 20 giugno è necessario mandare il proprio CV a recruitment@whotels.com indicando reparto e posizione di interesse.





Bernardo Ferro

A.B.I. Professional
 Associazione Barmen Italiani
 339 4896401
 www.abiprofessional.it



Bartolomeo D'Amico

A.D.A.
 Associazione Direttori Albergo
 06 35403933 - 338 8706090
 www.adaitalia.it



Angelo Donnalioia

A.I.B.E.S.
 Associazione italiana barmen
 e sostenitori
 02 29404565 - 02 29401685
 www.aibes.it



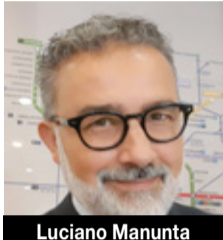
Andrea Pinchetti

A.I.C.R.
 Associazione Vice direttori
 e Capi ricevimento
 di alberghi 4 e 5 stelle
 e-mail: info@aicr-italia.org
 www.aicr-italia.org



Sebastiano Pira

AIFBM
 Associazione Italiana
 F&B Manager
 Tel. 02 6691692
 e-mail: segreteria@aifbm.com
 www.aifbm.com



Luciano Manunta

A.I.R.A.
 Associazione Italiana Ricettività
 e Accoglienza
 02 5455041 - 338 1640672
 www.airaonline.it



Giuseppe Cranchi

A.I.P.N.
 Associazione Italiana
 Portieri di Notte
 Tel 02 26141400
 www.aipn.it



Margherita Zambuco

A.I.H.
 Associazione Italiana
 Housekeeper
 335 7248968
 www.aihgovernanti.it



Associazione Italiana Sommelier



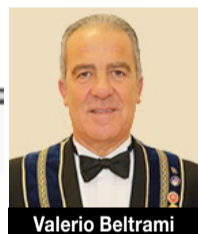
Sandro Camilli

Associazione Italiana Sommelier
 Tel. 02 2846237
 ais@aisitalia.it
 www.aisitalia.it



Elisa dal Bosco

**Associazione Italiana
 Maggiordomi**
 Tel. 02 89058297
 cell. 349 6187963
 www.maggiordomi.it



Valerio Beltrami

A.M.I.R.A.
 Associazione Maîtres Italiens
 Ristoranti e Alberghi
 tel. 02 41405461
 www.amira.it



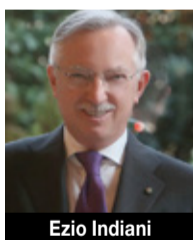
Gino Fabbri

AMPI
 Accademia Maestri Pasticcieri
 Italiani
 info@ampiweb.it
 www.ampiweb.it



Roberto Carcangiu

**ASSOCIAZIONE
 PROFESSIONALE
 CUOCHI ITALIANI**
 tel. 02 76115315
 www.cucinaprofessionale.com



Ezio Indiani

E.H.M.A.
 European Hotel Managers
 Association
 tel. 06 47824556
 www.ehma-italia.it/



Enrico Derflingher

EURO-TOQUES ITALIA
 Associazione
 Europea di Cuochi Professionisti
 tel. 0521 525223
 www.euro-toques.it



Mauro Di Maio

FAIPA
 Le Chiavi D'Oro FAIPA
 Federazione delle Associazioni
 Italiane dei Portieri d'Albergo
 e Front Office
 www.lechiavidoroفاipa.org



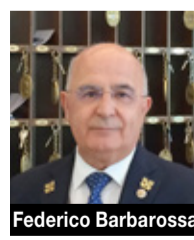
Rocco Cristiano Pozzulo

F.I.C.
 Federazione Italiana Cuochi
 tel. 06 4402178 - 06 44202209
 www.fic.it



Francesco Guidugli

SOLIDUS
 I Professionisti
 dell'Ospitalità Italiana
 info@solidusturismo.it
 www.solidusturismo.it



Federico Barbarossa

U.I.P.A.
 Unione Italiana
 Portieri d'Albergo
 presidente.uipa@lechiavidoro.org
 www.lechiavidoro.org

VRetreats amplia la collezione con cinque nuove strutture

Si amplia il portfolio di VRetreats, il brand della divisione hôtellerie di Alpitour World che comprende una selezione di dimore e palazzi storici in note località italiane. Il Gruppo ha, infatti, annunciato nei giorni scorsi l'acquisizione di cinque hotel – che vanno così ad aggiungersi ai quattro già presenti nella collezione – per un investimento complessivo di 24 milioni di euro.

Le nuove strutture che entrano a far parte del brand di casa Alpitour sono: Palazzo Sant'Anna a Lecce, hotel diffuso nel centro storico della città; l'hotel Cala Cuncheddi di Olbia, che si affaccia sull'omonima spiaggia; l'Hotel Roma di Siracusa, che arricchisce le proposte siciliane affiancandosi al Mazarò Sea Palace e all'Atlantis Bay di Taormina; l'Hotel Tornabuoni di Firenze, che assieme al Ca' di Dio di Venezia e al Donna Camilla Savelli di Roma, amplia la gamma di strutture storiche presenti nelle principali città d'arte italiane e il Cervino, a Cervinia, che diversifica l'offerta verso un nuovo territorio, nel cuore delle Alpi.

“Le nuove acquisizioni – ha spiegato Alpitour – hanno un ruolo essenziale nel posizionamento del brand e dell'intero Gruppo, che può arricchire e differenziare la propria offerta e presidiare diversi circuiti turistici (mare, montagna e città d'arte) attraverso la sua prestigiosa divisione di hôtellerie”.

I risultati 2022 di VRetreats – nata nel 2021 con tre strutture in portfolio – “sono stati sorprendenti con oltre 33 milioni di euro di fatturato e con i nuovi ingressi – ha aggiunto il Gruppo – l'obiettivo sarà quello di superare i 57 milioni di euro e i 20 milioni di EBITDA nel 2023”. Un business considerato “strategico per l'incoming di Alpitour che mira a posizionarsi con i propri brand (VOIhotel e VRetreats) tra le più promettenti realtà di hôtellerie in Italia. Una pianificazione che dà lustro e mette ancora una volta in risalto la lungimiranza di un progetto in cui Alpitour World crede e investe”.



BWH Hotels Italia guarda alla montagna: nuova acquisizione a Tirano in vista di Milano-Cortina 2026



Nuova acquisizione “vista Olimpiadi” per BWH Hotels Italia. Del gruppo entra, infatti, a far parte il BW Signature Collection Hotel Centrale di Tirano, in Provincia di Sondrio. Un'operazione che guarda anche a quelli che saranno i flussi turistici nella zona in vista dei Giochi di Milano-Cortina 2026.

Struttura quattro stelle appartenente al gruppo Saintjane Hotels&Suites – che conta sedici gestioni di cui sei proprio in Valtellina e altre in Sardegna, Puglia e Trentino – l'Hotel Centrale entra a far parte del network degli hotel italiani con il brand BW Signature Collection, soluzione dedicata alle strutture del segmento upper-midscale.

L'hotel è il risultato dell'attento recupero architettonico di un'antica drogheria e dimora storica e conta, oltre alle camere, una sala per riunioni e piccoli meeting e un centro benessere con sauna, bagno turco, docce emozionali e idromassaggio e spazi dedicati ai trattamenti beauty.

“Questo nuovo ingresso – ha spiegato **Sara Digiesi**, CEO di BWH Hotels Italia – ci rende orgogliosi e apre una nuova porta ai nostri brand sulle destinazioni di montagna. Dopo San Martino di Castrozza, Bolzano, Trento, arriviamo in Valtellina, ai piedi del Bernina. Forti della loro identità, gli hotel dei borghi antichi e dei più frequentati centri alpini possono con noi trarre vantaggio dalla capacità di movimentare domanda estera e dall'esperienza nel soddisfarla con qualità e servizi garantiti”.

GRANO OSTERIA MODERNA

Cercasi personale qualificato per ristoranti a **Trondheim- Norvegia**.

Veme Group è un'azienda giovane nel settore dell'hospitality, specializzata nella ristorazione. Fondata nel 2019, l'azienda ha conosciuto una crescita rapida e significativa, passando da 3 a 50 dipendenti in soli 4 anni.

L'azienda opera attraverso due sedi principali: "**Grano Pizzeria**" e "**Osteria Moderna**". Presso Grano Pizzeria, ci dedichiamo a offrire una tipica esperienza di pizzeria italiana, caratterizzata da una grande attenzione alle materie prime e da un connubio tra tradizione e innovazione. Il nostro obiettivo è garantire sempre il meglio ai nostri clienti, offrendo pizze autentiche e di qualità.

Osteria Moderna, invece, è un ristorante-pizzeria che mette insieme la ricerca e la passione per il cibo, la cura del servizio e il design dei locali. Vogliamo offrire un'esperienza culinaria che vada oltre lo stereotipo del "ristorante italiano all'estero", offrendo piatti di cucina popolare reinterpretati con creatività e gusto.

In entrambe le nostre sedi, ci impegniamo a creare un ambiente accogliente, dove i nostri ospiti possono gustare piatti prelibati, curati nel dettaglio e serviti con professionalità. La nostra squadra è composta da professionisti appassionati, che lavorano con dedizione per fornire un servizio di alta qualità.

Se desideri unirti a un'azienda dinamica, in crescita e che valorizza l'impegno e la passione per l'ospitalità, Veme Group potrebbe essere la scelta ideale per te.

In considerazione della nostra rapida crescita e dello sviluppo delle nostre attività, siamo attualmente alla ricerca di professionisti qualificati e appassionati che desiderano unirsi al nostro team.

Le seguenti posizioni sono aperte:

- **Chef-commis;**
- **Pizzaioli autonomi**
- **Chef de partie**
- **Panettiere autonomo con conoscenza di gestione di impasti a lievito madre**
- **Pastry chef**

Offerta, benefici, compensi:

Le posizioni offerte sono a tempo indeterminato, con un periodo di prova di sei mesi. Una volta superato il periodo di prova, il contratto diventerà a tempo indeterminato.

- L'azienda offre uno stipendio in linea con lo standard norvegese, garantendo un compenso concordato e adeguato per il lavoro svolto. Inoltre, sono previste ferie pagate e un piano pensionistico in conformità alle leggi vigenti.
- Per i dipendenti che ne necessitano, è disponibile la possibilità di avere alloggio a carico del dipendente. L'azienda può fornire assistenza nella ricerca di soluzioni abitative alternative adatte.

Si informa che è necessario un passaporto comunitario per la Norvegia.

Come Candidarsi:

Inviare Curriculum a cvre816@jobintourismeditore.it

Tutti i CV devono essere inviati comprensivi di autorizzazione al trattamento dei dati personali in conformità al

Regolamento UE n. 2016/679 - GDPR e saranno utilizzati esclusivamente per la selezione in corso.

L'offerta di lavoro si intende riferita ad entrambi i sessi secondo il disposto delle leggi 903/77 e 125/91



Villa Athena Resort, Prestigiosa struttura a 5 stelle ad **Agrigento**, è alla ricerca delle seguenti figure professionali:

Commis de Rang: Si richiede comprovata esperienza pregressa nel settore per la stagione Giugno-Ottobre 2023.
Si offre vitto e alloggio.

Chef de Rang: Si richiede comprovata esperienza pregressa nel settore Luxury, in strutture 4 e 5 stelle per la stagione Giugno-Ottobre 2023.
Si offre vitto e alloggio.
Criteri preferenziali per la selezione saranno la conoscenza delle lingue straniere, in particolare l'inglese.

Maitre/Sommelier: Si richiede comprovata esperienza pregressa nel settore Luxury, in strutture 4 e 5 stelle per la stagione Giugno -Ottobre 2023.
Si offre vitto e alloggio.
Criteri preferenziali per la selezione saranno la conoscenza delle lingue straniere, in particolare l'inglese.
Gestione di tutti gli outlet ristorativi, predisposizione alla leadership.

Commis di cucina, Capi partita di cucina e Pasticcere: Si richiede comprovata esperienza pregressa in strutture 4 e 5 stelle, per la stagione Aprile-Ottobre 2023.
Si offre vitto e alloggio, conoscenza approfondita delle tecniche di cottura e della cucina Italiana ed internazionale, passione per la ristorazione e ambizione per crescere professionalmente.

Barman/Barlady: Si richiede comprovata esperienza pregressa nel settore Luxury in strutture 4 e 5 stelle per la stagione Giugno-Ottobre 2023.
Si offre vitto e alloggio.
Criteri preferenziali per la selezione saranno la conoscenza delle lingue straniere, in particolare l'inglese.
Gestione di tutti gli outlet, predisposizione alla leadership.
Orientamento all'Ospite, predisposizione ai rapporti interpersonali;
Ottime capacità commerciali e orientamento alla vendita;
Portamento elegante e raffinato;
Ottima conoscenza e rispetto delle normative in materia di igiene;
Esperienza di gestione outlet Bar d'hotel;

Se interessati inviare il proprio CV aggiornato a cvre816@jobintourismeditore.it indicando nell'oggetto il profilo per il quale ci si candida.

Tutti i CV devono essere inviati comprensivi di autorizzazione al trattamento dei dati personali in conformità al

Regolamento UE n. 2016/679 - GDPR e saranno utilizzati esclusivamente per la selezione in corso. L'offerta di

lavoro si intende riferita ad entrambi i sessi secondo il disposto delle leggi 903/77 e 125/91



Il **Grand Hotel Savoia Radisson Collection 5 Stelle di Cortina d'Ampezzo** ricerca urgente nuovi collaboratori per la stagione Estiva 2023:

Front Office Agent

Cerchiamo una figura con spiccate doti relazionali, attenta ai dettagli, in grado di risolvere problemi, anticipare le esigenze.

- Capacità di negoziazione e di problem solving;
- Predisposizione al lavoro di squadra;
- Puntualità e flessibilità;
- Disponibilità immediata.

Candidati ideali hanno maturato esperienza di almeno 2 anni nel ruolo in contesti alberghieri con elevati standard di servizio (hotels 4*/5* e/o Brand).
Ottima conoscenza della lingua inglese.

Contratto di lavoro: Tempo determinato, tempo pieno.

Durata contratto: 4 mesi.

Benefit:

- Mensa aziendale;
- Spese di alloggio.

Esperienza:

- Front Office Agent 2 anni (Preferenziale).

Si prega di inviare il proprio cv completo di foto via email all'indirizzo:
cvre856@jobintourismeditore.it

Tutti i CV devono essere inviati comprensivi di autorizzazione al trattamento dei dati personali in conformità al Regolamento UE n. 2016/679 - GDPR e saranno utilizzati esclusivamente per la selezione in corso.
L'offerta di lavoro si intende riferita ad entrambi i sessi secondo il disposto delle leggi 903/77 e 125/91



Quellenhof Luxury Resort Lazise***L** sul Lago di Garda

Estetista/ Massaggiatrice Spa
(Receptionist Centro Benessere),
ottimo tedesco obbligatorio (min. livello B1)
Demi Chef di partita (antipasti)
Commis de Rang
Commis di Partita (Gardemanger)

Requisiti obbligatori: formazione adeguata, min. 1 anno di esperienza in posizione simile per lo Chef Pasticciere, la passione per un servizio d'eccellenza di lusso.

Offriamo: remunerazione adeguata oltre la media, vitto & alloggio, uso palestra e piscina, rimborso spese mediche.

Solo candidature complete di foto, CV e corrispondente al profilo richiesto:
cvre827@jobintourismeditore.it

Tutti i CV devono essere inviati comprensivi di autorizzazione al trattamento dei dati personali in conformità al Regolamento UE n. 2016/679 - GDPR e saranno utilizzati esclusivamente per la selezione in corso. L'offerta di lavoro si intende riferita ad entrambi i sessi secondo il disposto delle leggi 903/77 e 125/91



Per **Passalacqua**, la nuova meravigliosa realtà dell'ospitalità sul Lago di Como, siamo alla ricerca di persone motivate, ambiziose e guidate dalla passione per il mondo dell'hotellerie di lusso.

Dedizione all'ospite, dinamismo e flessibilità sono gli ingredienti fondamentali che stiamo cercando per il nostro team.

Giovani talenti desiderosi di vivere una esperienza importante e interessati alle posizioni di:

Cuoco Capo Partita
Commis di cucina
II Maitre
Chef de Rang
Commis de Rang

Sono pregati di inviare il proprio curriculum all'indirizzo:
cvre825@jobintourismeditore.it

Tutti i CV devono essere inviati comprensivi di autorizzazione al trattamento dei dati personali in conformità al Regolamento UE n. 2016/679 - GDPR e saranno utilizzati esclusivamente per la selezione in corso.
L'offerta di lavoro si intende riferita ad entrambi i sessi secondo il disposto delle leggi 903/77 e 125/91

Struttura Ricettiva, Veneto,

cerchiamo

Addetto/a al Ricevimento

con funzioni di check in /chek out e gestione del cliente in casa, con esperienza in strutture similari, su turni di apertura e chiusura.

Possibilità di inserimento immediato.

Richiesto inglese fluente, altre lingue sono requisiti preferenziali.

Sistema operativo Fidelio.

Non forniamo alloggio.

Inviare curriculum via email.

cvre861@jobintourismeditore.it

Tutti i CV devono essere inviati comprensivi di autorizzazione al trattamento dei dati personali in conformità al Regolamento UE n. 2016/679 - GDPR e saranno utilizzati esclusivamente per la selezione in corso.
L'offerta di lavoro si intende riferita ad entrambi i sessi secondo il disposto delle leggi 903/77 e 125/91



Hotel Torre Maura **, situato a Milano Marittima, ricerca con disponibilità immediata, le seguenti figure:**

**Un barista
Un cameriere di sala
Segretario/a di ricevimento dalle 16 alle 22
Lavapiatti**

Richiesta:

- Esperienza pregressa
- Conoscenza lingua inglese (seconda lingua tedesco è considerata un plus)
- Forte orientamento all'ospite
- Professionalità, serietà e propensione al lavoro di squadra

Cosa offriamo

- Vitto e alloggio.
- Periodo lavorativo da giugno a settembre
- Ambiente dinamico, stimolante e familiare

Inviare CV via email a cvre845@jobintourismeditore.it indicando nell'oggetto la mansione per la quale ci si candida.

Tutti i CV devono essere inviati comprensivi di autorizzazione al trattamento dei dati personali in conformità al Regolamento UE n. 2016/679 - GDPR e saranno utilizzati esclusivamente per la selezione in corso.
L'offerta di lavoro si intende riferita ad entrambi i sessi secondo il disposto delle leggi 903/77 e 125/91



Le Sirenuse, 5*L, Leading Hotels of the World, ricerca le seguenti figure professionali per la stagione estiva 2023, con la passione per la cucina e l'ospitalità. Il candidato ideale ha voglia di lavorare con professionisti del settore, in squadre medio - grandi, lavorando con dei prodotti / materie prime di qualità eccellente.

- **Commis / Demi Chef di Cucina**
- **Commis / Demi Chef de Bar – Aldo's Cocktail Bar / Franco's Bar** – Conoscenza fluente dell'inglese è essenziale.
- **Commis / Demi Chef de Bar – Ristorante la Sponda** – Conoscenza fluente dell'inglese è essenziale.
- **Bartender – Aldo's Cocktail Bar / Franco's Bar** – Richiediamo adeguate capacità professionali maturate in ristoranti o alberghi di pari livello. Conoscenza fluente dell'inglese è essenziale.

Alloggio disponibile a Positano.

Le Sirenuse, 5*L, Leading Hotels of the World è alla ricerca di:

Reservations Agent

Il candidato sarà parte di una squadra, e si occuperà della gestione delle prenotazioni elaborate di conseguenza per fornire un eccellente servizio ai Clienti.

Ricerchiamo un candidato con capacità organizzative, di comunicazione sia di persona che al telefono, competenze informatiche con conoscenza del Pacchetto Office e l'uso precedente di Protel o di un PMS.

La conoscenza fluente della lingua inglese è un requisito fondamentale.

Front Office Agents per la stagione 2023.

Il candidato sarà parte di una squadra, e si occuperà di varie mansioni aderenti all'accoglienza dei Clienti, Conciergerie e Check in/ Check out.

Ricerchiamo un candidato con capacità organizzative, di comunicazione sia di persona che al telefono, competenze informatiche con conoscenza del Pacchetto Office e l'uso precedente di Protel o di un PMS.

La conoscenza fluente della lingua inglese è un requisito fondamentale.

Si prega di inviare la propria candidatura via email all'indirizzo:

cvrd088@jobintourismeditore.it

Tutti i CV devono essere inviati comprensivi di autorizzazione al trattamento dei dati personali in conformità al Regolamento UE n. 2016/679 - GDPR e saranno utilizzati esclusivamente per la selezione in corso.

L'offerta di lavoro si intende riferita ad entrambi i sessi secondo il disposto delle leggi 903/77 e 125/91



Borgo Antichi Orti di Assisi è alla ricerca delle seguenti figure professionali:

**Primo chef
Capo Partita**

Si richiede disponibilità immediata.

Requisiti:

- esperienza pregressa
- predisposizione di lavorare in team
- capacità organizzative
- flessibilità e serietà

Contratto di lavoro: Tempo determinato finalizzato all'inserimento in azienda

Inviare cv via email a: **cvre864@jobintourismeditore.it**

Tutti i CV devono essere inviati comprensivi di autorizzazione al trattamento dei dati personali in conformità al Regolamento UE n. 2016/679 - GDPR e saranno utilizzati esclusivamente per la selezione in corso.
L'offerta di lavoro si intende riferita ad entrambi i sessi secondo il disposto delle leggi 903/77 e 125/91



Ristorante Rocca Beach a Baja Sardinia seleziona:

CUOCO CAPO PARTITA

2 COMMIS DI CUCINA

Si richiede provata esperienza in ristoranti di pari categoria e predisposizione al lavoro di squadra.

BARMAN

Si richiede provata esperienza e passione nel lavoro per cui ci si candida, capacità di lavorare in team, orientamento al cliente.

Doti di problem solving, serietà e flessibilità completano il profilo dei candidati.

I candidati interessati sono pregati di inviare il loro C.V. completo di foto ed autorizzazione al trattamento dei dati personali via email a:

cvre839@jobintourismeditore.it

Tutti i CV devono essere inviati comprensivi di autorizzazione al trattamento dei dati personali in conformità al Regolamento UE n. 2016/679 - GDPR e saranno utilizzati esclusivamente per la selezione in corso.

L'offerta di lavoro si intende riferita ad entrambi i sessi secondo il disposto delle leggi 903/77 e 125/91



Precise Tale Poggio Alla Sala *****, situato a **Montepulciano**, ricerca:

Camerieri in sala

Receptionist

Cameriere ai piani

Aiuto cuoco/a

Addetto alle prenotazioni

Animatrice Kids Club che si occuperà di coordinare e supervisionare le attività ricreative dei bimbi.

Richiesto diploma/laurea in studi socio-pedagogici.

Si richiede:

Esperienza professionale pregressa di almeno un anno nella mansione
Ottima conoscenza della lingua inglese, altra lingua straniera costituisce un plus
Predisposizione al lavoro di squadra e orientamento alla relazione con gli Ospiti
Disponibilità a lavorare nei fine settimana

Sales & Marketing Manager

Job description: The position is accountable for proactively soliciting and handling sales opportunities. Assists in leading all day-to-day activities related to sales and marketing with a focus on building long-term, value-based customer relationships that enable achievement of sales objectives.

Core work activities: Prospect a list of company and referral leads generated through research, networking, social media, special events. Generate sales presentations and a variety of additional materials for prospective customers highlighting event space, dining and catering services, and facility amenities. Preparation of production reports and creation of strategies to optimize sales channels TO, TA, OTAs contracting

Creation and management of content in various online and offline channels
Activities include sales calls, entertainment, FAM trips, trade shows
Work with PR and Social Media agencies
Manage relationships with agencies and partners
Monitor competition

Requirements: minimum two years of experience in sales and marketing for five star- luxury

Se interessati inviare CV aggiornato a cvre829@jobintourismeditore.it indicando nell'oggetto la posizione per la quale ci si candida.

Tutti i CV devono essere inviati comprensivi di autorizzazione al trattamento dei dati personali in conformità al Regolamento UE n. 2016/679 - GDPR e saranno utilizzati esclusivamente per la selezione in corso. L'offerta di lavoro si intende riferita ad entrambi i sessi secondo il disposto delle leggi 903/77 e 125/91

JOB in TOURISM *it*

PERSONALE QUALIFICATO PER L'OSPITALITA'



Per il nostro **hotel Relais des Glaciers**, 4 stelle in centro a Champoluc, immerso nelle montagne valdostane cerchiamo **AIUTO CUOCO** per la stagione estiva a partire dal 20 giugno fino al 20 settembre, anche senza esperienza ma con la passione per la cucina.

Il nostro hotel non ha un vero e proprio ristorante ma proponiamo ai nostri ospiti una piccola carta molto apprezzata, disponibile tutto il giorno dalle 12.30 alle 21.00 dove proponiamo pochi semplici piatti con prodotti provenienti dalla nostra azienda agricola.

Diventa parte del nostro staff!

Cosa offriamo:

- Un buon clima lavorativo e un rapporto basato sul rispetto
- Una buona remunerazione adeguata alla sua posizione
- Vitto & alloggio

Inviare cv via email a: cvre875@jobintourismeditore.it

Tutti i CV devono essere inviati comprensivi di autorizzazione al trattamento dei dati personali in conformità al Regolamento

UE n. 2016/679 - GDPR e saranno utilizzati esclusivamente per la selezione in corso.

L'offerta di lavoro si intende riferita ad entrambi i sessi secondo il disposto delle leggi 903/77 e 125/91



L'Hotel Excelsior di Venezia, una delle strutture più importanti e iconiche del panorama turistico italiano e internazionale, appartenente alla prestigiosa collezione Iconic Luxury Hotels, seleziona le seguenti figure professionali per la stagione 2023:

Spiaggia:

- **Assistenti Bagnanti Mare**

Hotel – Hall:

- **Shift Leader**
- **Receptionist**
- **Housekeeping Manager**

F&B

- **Chef de Rang**
- **Commis Sala**
- **Lavapiatti**

Cucina

- **Chef de Partie**
- **Commis de Cuisine**

HR

- **Addetto HR**
- **Stage HR**

Si offre inquadramento con contratto stagionale a tempo determinato.

Il periodo di assunzione sarà definito in sede di colloquio, anche in considerazione dello specifico profilo professionale. Inoltre, c'è possibilità di pernottare nella nostra staff-house.

Per proporre la propria candidatura, inviare il Curriculum Vitae al seguente indirizzo e-mail, indicando il riferimento alla posizione di interesse:

cvre882@jobintourismeditore.it

Tutti i CV devono essere inviati comprensivi di autorizzazione al trattamento dei dati personali in conformità al Regolamento UE n. 2016/679 - GDPR e saranno utilizzati esclusivamente per la selezione in corso.

L'offerta di lavoro si intende riferita ad entrambi i sessi secondo il disposto delle leggi 903/77 e 125/91

Le nostre offerte di lavoro continuano online. Potete consultarle tutte sul nostro sito

www.jobintourism.it

TFP TURISMO
FORMAZIONE
PROFESSIONI
SUMMIT

TFP SUMMIT

20 SETTEMBRE 2023 VERONA
HOTEL LEON D'ORO



PERCHE' NON PUOI MANCARE AL TFP SUMMIT



- Per selezionare figure professionali qualificate (Junior o Senior)



- Per sottolineare la reputazione della tua struttura nell'evento di riferimento nel settore



- Per evidenziare il valore delle risorse umane: People Make Reputation

TURISMO FORMAZIONE PROFESSIONI
La Job Fair dedicata ai colloqui di lavoro

RICERCA IL TUO **PERSONALE**
NEL **TURISMO** E NELLA **RISTORAZIONE**

CONTATTACI

Evento organizzato da:

JobTourism spa

www.jobintourism.it