

TITOLO DEL CORSO**REVENUE & PRICING PER HOTEL E B&B: (STRATEGIE PREZZI, OCCUPAZIONE, STAGIONALITÀ)**

DURATA IN ORE	14
DATA INIZIO DEL CORSO	16 novembre 2026
DATA TERMINE DEL CORSO	23 novembre 2026
METODOLOGIA	☒ AULA ☐ LABORATORIO ☐ FAD
DESTINATARI	Lavoratori dipendenti di aziende iscritte all'Ente Bilaterale del Terziario di Bergamo.
N. MINIMO PARTECIPANTI	4
OBIETTIVI	Questo corso ti accompagna passo passo nel costruire una strategia di revenue e pricing cucita sulla tua struttura, usando i tuoi numeri per prendere decisioni più solide su tariffe, stagionalità e occupazione. L'obiettivo è chiaro: evitare prezzi "a istinto", proteggere la marginalità e riempire in modo più intelligente nei periodi giusti.
CONTENUTI	• Presa visione del Business e del conto economico aziendale • Leggere ed interpretare correttamente i dati statistici • Determinazione del costo fisso e costo variabile della struttura ricettiva • Concetto fondamentale della leva del prezzo • Come applicare la dinamicità tariffaria nella struttura ricettiva • Come effettuare una corretta pianificazione forecast della struttura ricettiva • Creazione di una strategia di revenue efficace e personalizzata in • Come applicare la strategia di revenue utilizzando il proprio gestionale
DOCENTI	MAURIZIO GALLI
CALENDARIO LEZIONI	Calendario Lunedì 16.23 Novembre 2026 Orario: 9.00 - 13.00 / 13.30 - 16.30 È previsto il rilascio di un attestato di partecipazione a fine corso se raggiunta la frequenza dell'80% del monte ore totale del corso.
SEDE DEL CORSO (O PIATTAFORMA UTILIZZATA)	CONFCOMMERCIO FORMAZIONE OSIO SOTTO - Piazzetta Don Gandossi, 1
PER INFORMAZIONI	Referente: Sabrina Bianco - CAT Ascom Bergamo srl MAIL: info@ascomformazione.it TEL: 035/4185706-707