



**КУРС ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ
ГОСТИНИЧНЫЙ БИЗНЕС:
МЕТОДЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ**

28-29 марта 2017 г.

Москва, Славянская площадь, д.2/5/4
(Дом Металлургов, бывший Минчермет СССР)

Гостиничный бизнес в России ежегодно, набирая обороты, создает свой собственный сегмент со своими правилами игры. В крупные города приходят международные гостиничные компании, растет число маленьких частных отелей, реконструируются старые советские гостиницы. Пропаганда национального туристического продукта и государственная поддержка отечественного туризма способствовали тому, что 2016 год стал рекордным по приросту номерного фонда.

Какие тенденции гостиничного бизнеса можно будет наблюдать в 2017 году? Что принес в индустрию гостеприимства вступивший в силу 1 января 2017 г. Федеральный Закон №49? К каким изменениям в гостиничном бизнесе приведет Проект ФЗ № 69251-7 "О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в целях совершенствования правового регулирования оказания гостиничных услуг и классификации объектов туристской индустрии"? Что ждет гостиничный бизнес перед Кубком конфедераций FIFA 2017 и ЧМ по футболу 2018 года? Ответы на эти и многие другие актуальные вопросы получают слушатели нашего Курса.

Кроме того, курс охватывает все основные аспекты **управления гостиничным бизнесом**: маркетинг на рынке гостиничных услуг, управление продажами в гостинице, использование Revenue Management в отеле, организация работы основных подразделений гостиницы и др.

Курс будет полезен собственникам, руководителям, топ-менеджерам, управляющим предприятиями гостиничного бизнеса и другим заинтересованным специалистам.

Выступят:

Худобородов Алексей Игоревич - начальник Отдел надзора за объектами коммунально-бытового назначения и средой обитания человека Управления Роспотребнадзора по г. Москва.

Королева Марианна – генеральный директор Premier-Deal Hospitality. Имеет опыт работы в гостинично-ресторанной сфере с 1996 года (гостиницы Шератон Палас Отель, Арт-Спорт-Отель, Савой). Имеет эффективный практический опыт работы в отделе продаж крупнейшей международной гостиничной сетей Intercontinental Hotel Group, бренд Holiday Inn.

Петрова Марина - профессиональный Business Development Manager & Sales B2B: развитие бизнеса с нуля в новых рынках, оценка состояния бизнеса гостиницы, специалист в области анти-кризисного управления отелем. До 2015 г. Директор, Антикризисный Управляющий Hotel MERKUR s.r.o. (Чехия).

Иртюга Кирилл – основатель и генеральный директор УК "РосинвестОтель".

Скорбенко Сергей - директор отельно-маркетингового агентства DigitalWill. Консультант компаний: Русские отели, Федеральное агентство по туризму, а также международных гостиничных сетей ParkInn, HolidayInn и BestWestern.

Лысенкова Елена - генеральный директор Hospitality Income Consulting.

Зайцева Наталия - д.э.н., профессор, ведущий научный сотрудник «НИИ индустрии гостеприимства» Российского экономического университета им. Г.В.Плеханова, эксперт Росаккредагентства.

И другие эксперты отрасли.

ПРОГРАММА

- **Актуальные вопросы в свете ФЗ-49** "О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в целях совершенствования законодательства, регулирующего туристскую деятельность". Какие изменения, вступившие в силу с января 2017 года, коснулись гостиничного бизнеса?

Планируемые нововведения: проект ФЗ № 69251-7 "О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в целях совершенствования правового регулирования оказания гостиничных услуг и классификации объектов туристской индустрии". Предполагаемые изменения в классификации гостиниц, аттестате аккредитации и др. **Для кого классификация уже является необходимым условием ведения гостиничного бизнеса? Для кого станет обязательной с 1 января 2018 года?** Как подготовится и успешно ее пройти? **Этапы классификации:** независимая экспертная оценка, аттестация гостиницы, бальная оценка, критерии оценки. Предприятие не прошло классификацию: возможные последствия.

Кубок конфедераций FIFA 2017 и ЧМ по футболу 2018: как достойно встретить и принести победу собственному бизнесу?

- **Построение современной системы продаж в отеле.** Скрытые резервы повышения прибыльности бизнеса отеля. Повышения эффективности Команды. **Каким должен быть оптимальный отдел продаж в гостинице?**
- **Политика продаж гостиницы, управление доходами и тарифами.** Способы повышения доходности. Внедрение Revenue Management в российских отелях: реальность и предрассудки, частые ошибки в понимании и использовании. Оценка эффективности использования методов и инструментов RM в отеле. **Ценообразование и установление тарифов.** Особенности применения специальных тарифов. **Корпоративный клиент** в гостинице: краткое руководство по привлечению и удержанию.
- **Современные методы привлечения клиентов в Интернете.** **Построение комплексной маркетинговой стратегии отеля:** реклама, SEO, email-маркетинг, позиционирование, социальные сети и др. Подключение отеля к IDS, GDS и ADS системам бронирования. Стратегия и продвижение в метапоисковых системах: TripAdvisor, Google и др.
- **Развитие предприятия.** Стратегический план работы: специализация, переход на международные стандарты обслуживания, соотношение внутреннего и внешнего туризма в ориентации гостиницы. Использование информационных технологий и системы автоматизации управления гостиничным комплексом. **Международные гостиничные сети** и российская практика. **Тренды-2017 рынка гостеприимства** в эпоху «Бескомпромиссного потребителя». **Иностраный туризм:** как работать с туристами из **Китая и Индии.**
- **Управленческая структура современного отеля: как создать эффективную систему и организовать работу основных структурных подразделений гостиницы:** служб приема и размещения, бронирования, обслуживания, управления персоналом, безопасности и др.
- **Управление персоналом в сфере гостиничного бизнеса:** структура и роль кадровой службы в отелях. **Обязательность и алгоритм внедрения профессиональных стандартов в гостинице.** Профстандарт руководителя гостиничного комплекса/сети гостиниц от 7 мая 2015 г. N 282н: характеристика трудовых функций. Требования к образованию и стажу работы.
Каким должен быть персонал отеля? Профессиональное развитие и обучение персонала. Психологические требования, предъявляемые к персоналу гостиниц и туристских комплексов.
- **Технологии обеспечения безопасности бизнеса. Гости и сотрудники отеля – как объект защиты и угроза безопасности.** Организационные, инженерно-технические методы обеспечения безопасности. **Как защитить гостиницу от мошенничества собственных сотрудников?** «Ночной Аудит» в гостинице. Инженерно-технические методы контроля
- **Процедуры государственного контроля и надзора за деятельностью предприятий гостиничного бизнеса: что должен знать руководитель и персонал.** Требования и полномочия Роспотребнадзора, ФМС, ФНС, трудовой инспекции, пожарных и других контролирующих органов. Какой обязательный пакет документов необходимо иметь, чтобы пройти проверку? Ошибки инспекторов, которые можно использовать для защиты. Оформление итогов проверки. Разбор типичных нарушений.

По окончании семинара выдается Удостоверение о повышении квалификации в объеме 16 часов.

Лицензия Серия 77ЛО1 №0008561 Рег. №037737 от 08 августа 2016.

Для оформления Удостоверения необходимо предоставить:

- копию паспорта;
- копию диплома о высшем или среднем профессиональном образовании;
- копию документа, подтверждающего изменение фамилии (если менялась).

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ: 28 500 руб. НДС не облагается.

СТОИМОСТЬ ON-LINE ТРАНСЛЯЦИИ СЕМИНАРА: 22 800 руб. (НДС не облагается).

СКИДКИ: При регистрации двух и более участников от одной организации предоставляется скидка 10%

РЕГИСТРАЦИЯ на сайте www.profitcon.ru или по тел. +7 (495) 798-09-54, +7 (495) 798-13-49, conference@profitcon.ru Контактное лицо: Ячменев Сергей Павлович