

Программа форума

14 февраля

10.00 – 10.30 – Регистрация участников

10.30 - 12.00 – «Продажи в отеле: построение «воронки продаж», ключевые инструменты, SWOT-Анализ для отеля. Что надо знать, чтобы успешно продавать гостиничный продукт». **Екатерина Проценко**, генеральный менеджер SkyPoint Sheremetyevo

Модератор: **Анна Шишкина**, генеральный менеджер Trezzini Art Hotel

12.00 -13.20 – «Стратегические инструменты аналитики. Think global. act local». **Иванна Табачникова**, генеральный менеджер сети авторских отелей

Модератор: **Анна Шишкина**, генеральный менеджер Trezzini Art Hotel

13.20-13.30 – перерыв

13.30 – 14.50 - «Ценовая политика отеля. Работа с ОТА. Управление доходом». **Анна Топоркова**, Revenue менеджер компании Hotel Advisors Hospitality Management & Consulting, **Сергей Данильченко**, управляющий партнер компании Hotel Advisors Hospitality Management & Consulting

Модератор: **Анна Шишкина**, генеральный менеджер Trezzini Art Hotel

14.50 – 15.30 – перерыв на обед

15.30 – 16.50 – Круглый стол: «Перспективы внедрения новых технологий в отеле для увеличения продаж»/ Тренды гостиничного бизнеса. Online-площадки, тендеры, закупки». Эксперты: **Вадим Прасов**, управляющий партнер УК «Альянс Отель Менеджмент», **Анна Шишкина**, генеральный менеджер Trezzini Art Hotel, **Марина Морозова**, руководитель Национального Туристического офиса Российской Федерации на Ближнем Востоке «Visit Russia»

Модератор: **Алексей Журавлев**, управляющий партнер Best Event Group

16.50-17.00 – перерыв

17.00 - 18.20 – Как продавать услуги ресторанной службы в отеле, room service. **Дмитрий Мельников**, генеральный менеджер отеля Sokos Olympia Garden

Модератор: **Алексей Журавлев**, управляющий партнер Best Event Group

15 февраля

10.00 – 10.30 – Регистрация участников

10.30 -11.30 – «Основная целевая аудитория Малого Отеля. Индивидуальный турист, персонифицированный сервис, ценности и цены». **Анна Шишкина**, генеральный менеджер Trezzini Art Hotel

Модератор: **Ольга Клименко**, управляющий партнер Best Event Group

11.30 -12.30 – «Работа с туристическими агентствами». **Анастасия Тышлек**, менеджер по работе с турфирмами и туроператорами, ROSSI Boutique Hotel.

Модератор: **Алексей Журавлев**, управляющий партнер Best Event Group

12.30 -13.20 – «ONLINE-ПРОДАЖИ. GDA & OTA». Открытая дискуссия. Эксперты: **Павел Тормосов**, заместитель директора ROSSI Boutique Hotel, **Дмитрий Евсеев**, специалист отдела поддержки компании BNOVO, **Мария Прокопьева**, digital-маркетолог компании UPRO GROUP, **Ксения Безбородова**, ведущий специалист Expedia Group

Модератор: **Сергей Скорбенко**, генеральный директор интернет-агентства DigitalWill

13.20-13.30 – перерыв

13.30 – 14.00 – «Сайт как источник дохода для отеля». **Юлия Плотникова**, представитель компании TRAVELLINE в СЗФО.

14.00 – 14.50 - **Корпоративные клиенты. Где искать, как работать с ними, как эффективно продавать услуги отеля.** **Екатерина Мильчинская**, директор по маркетингу UPRO GROUP.

Модератор: **Алексей Журавлев**, управляющий партнер Best Event Group

14.50 – 15.30 – перерыв на обед

15.30 – 16.50 – Круглый стол на тему «MICE. Актуальные тренды». **Марина Морозова**, руководитель Национального Туристического офиса Российской Федерации на Ближнем Востоке «Visit Russia», **Михаил Рапопорт**, исполнительный директор ФРиО Северо-Запад, **Тамара Авдеева**, заместитель генерального директора компании «Evolution Consulting»

Модератор: Ольга Клименко, управляющий партнер Best Event Group

16.50-17.00 – перерыв

17.00 - 18.20 – «Продажа дополнительных услуг в отеле: спа, конференц-возможности, спортзал, магазины и пр.». **Михаил Веричев**, генеральный менеджер «Азимут Отель Санкт-Петербург», **Яна Шигина**, заместитель директора отдела продаж и маркетинга отеля Parklane Resort&Spa

Модератор: Екатерина Проценко, генеральный менеджер SkyPoint Sheremetyevo

ИНТЕНСИВЫ ПО ПРОДАЖАМ (Тренинги)

14 февраля

15.30 – 16.50 – «Техника телефонных продаж». **Наталья Герасенкова**, независимый эксперт.

15 февраля

15.30 – 16.50 – «Приемы UP-Sale». **Тамара Авдеева**, заместитель генерального директора компании «Evolution Consulting»

Выступление каждого эксперта состоит из 4-5 кейсов, которые разбираются по пунктам.

Только практическая информация!