

# CORSO DI GESTIONE STRUTTURE EXTRALBERGHIERE

A cura di **YourHome Academy**

 **Data:** 2 Marzo 2026

 **Sede:** Circolo dei Forestieri, Via Luigi de Maio 35, 80067 Sorrento NA

## INTRODUZIONE AL CORSO

Presentazione degli obiettivi formativi, panoramica sul settore e sull'importanza della professionalità nel Property Management moderno.

## OBIETTIVI DEL CORSO

- Acquisire competenze operative e strategiche di Property Management
- Migliorare le performance di vendita e l'immagine online
- Ottimizzare la gestione delle strutture e dei team
- Creare una rete di professionisti nel settore hospitality

## **Prima parte – 9:00 / 13:00**

### **Strategie e canali di vendita**

- **L'importanza di avere più canali OTA**  
Differenze tra Booking, Airbnb, Expedia, Vrbo e altri portali.  
➤ Tips pratiche per massimizzare visibilità e conversioni.
- **Strategie di vendita, Revenue & Marketing Plan**  
Definizione dei prezzi dinamici, piani di vendita stagionali e strategie promozionali.
- **Adempimenti burocratici e aspetti tecnici**  
Interventi di:
  - Geom. Giuseppe Gargiulo
  - Giovanni Trinchillo – Endfire (Installazione estintori, rilevatori di gas ecc..)
  - Dott. Ovidio Caputo – Commercialista

## **Coffee Break 11:00 – 11:30**

## Comunicazione e immagine della struttura

- **Importanza degli annunci**

Come creare descrizioni efficaci e accattivanti.

- **Foto & Home Staging**

Come valorizzare al meglio gli ambienti e comunicare la propria identità online.

 **Lunch Break 13:00 – 14:30**

## **Seconda parte – 14:30 / 16:00**

### Gestione Operativa

- **Gestione Clienti e Servizi Operativi**

Dalla prenotazione al check-out:

- Comunicazione e messaggistica automatizzata
- Procedure di check-in e check-out
- Manutenzione, lavanderia e pulizie di dettaglio

- **Setting camere e appartamenti**

Differenze e standard: preparazione ambienti, controllo qualità, ottimizzazione costi e regole comportamentali.

- **Brand Reputation & Gestione delle Recensioni**

Tecniche per rispondere in modo professionale a recensioni positive e negative e costruire fiducia.

## **TALK FINALE – 16:00 / 16:30**

Momento aperto a **domande, confronto e networking**

Condivisione di esperienze, contatti e chiusura della giornata formativa.