

ПРОГРАММА ФОРУМА

12 февраля

10:00 - 13:20

10:00 - 10:40

River Palace Hotel 4*

PRO.ПРОДАЖИ (Зал Атриум)

10:40 - 11:20

**Секреты эффективных продаж:
от глобального подхода к частным инструментам**

Анна Косарева, исполнительный директор управляющей гостиничной компании Elements Hospitality

11:20 - 11:50

Продажи: планы, аналитика, управление

Алексей Мусакин, генеральный директор УК Кронвелл Групп (Санкт-Петербург)

11:50 - 12:10

Выступление генерального партнера

12:10 - 12:50

Прикладные техники продаж для менеджеров в отеле. От frontoffice до отдела продаж. Как внедрить, как настроить

Анастасия Корягина, руководитель отдела продаж и бронирования УК «Калейдоскоп»

12:50 - 13:10

Выступление стратегического партнера

13:10 - 13:20

Перерыв



hospitalitysalesforum.ru

ПРОГРАММА ФОРУМА

12 февраля

13:20 - 17:00

River Palace Hotel 4*

PRO.ПРОДАЖИ (Зал Атриум)

13:20 - 14:00

MICE-направление в отеле: как сделать его прибыльным

Спикер уточняется

14:00 - 15:00

Кофе-брейк, общение с партнерами

15:00 - 15:40

Онлайн-инструменты продаж: платформы, которые помогают. Анализ всех инструментов. Яндекс и другие агрегаторы

Спикер: Андрей Матвеев, коммерческий директор сети отелей «Максима Хотелс»

15:40 - 15:55

Выступление якорного партнера

15:55 - 16:15

Перерыв

16:15 - 17:00

Подводные камни продаж. Откровенно о сокровенном

Вадим Прасов, управляющий партнер УК «Альянс Отель Менеджмент» (Москва)



hospitalitysalesforum.ru

ПРОГРАММА ФОРУМА

12 февраля

10:30 - 13:15

River Palace Hotel 4*

PRO.МАРКЕТИНГ и ПРОДВИЖЕНИЕ
(Зал Москва-1)

10:30 - 11:10

Маркетинговая стратегия отеля. С чего начать, как планировать, точки контроля

Спикер уточняется

11:15 - 11:55

Соцсети: пошаговая инструкция. Отдать на аутсорс или вести самим? Эффективные шаги и лайфхаки

Владимир Минеев, независимый эксперт (Владимирская область)

12:00 - 12:15

Выступление якорного партнера

12:15 - 12:35

Перерыв

12:35 - 13:15

Целевые стратегии маркетинга. Развитие

Спикер уточняется



hospitalitysalesforum.ru

ПРОГРАММА ФОРУМА

12 февраля

11:00 - 17:00

River Palace Hotel 4*

PRO.СЕРВИС и ПЕРСОНАЛ
(Зал Москва-2)

11:00 - 11:40

С чего начинается сервис в отеле? Применение стандартов

Ольга Исаева, генеральный менеджер загородного отеля ТАО «Берег» (Свердловская область)

11:40 - 12:20

Экономика сервиса: как обеспечить высокий уровень и заработать

Анна Косарева, исполнительный директор УК Elements Hospitality (Москва)

12:20 - 12:40

Сервис как искусство. Кто такой батлер и для чего он нужен?

Спикер уточняется

12:40 - 13:20

Отельный сервис: что нас ждет завтра

Спикер уточняется

13:20 - 14:00

Персональные грабли: какие ошибки допускают сотрудники и как исправить промахи

Елена Бауэр, отельер

14:00 - 15:00

Кофе-брейк, общение с партнерами

15:40 - 16:20

Отельная конфликтология: что делать, если...

Спикер уточняется

16:20 - 17:00

Тема и спикер уточняются



hospitalitysalesforum.ru



ПРОГРАММА ФОРУМА

12 февраля

11:00 - 14:00

River Palace Hotel 4*

PRO.БИЗНЕС
(Зал Самара)

11:00 - 14:00

ЗАКРЫТАЯ СЕССИЯ

**PRO. Отели как бизнес-актив
(для инвесторов и владельцев)**

Модераторы уточняются



hospitalitysalesforum.ru

ПРОГРАММА ФОРУМА

13 февраля

10:00 - 13:20

River Palace Hotel 4*

PRO.ПРОДАЖИ (Зал Атриум)

10:00 - 10:40

Сайт отеля: контент, который продает, сайт глазами гостя

Владимир Минеев, независимый эксперт (Владимирская область)

10:40 - 11:20

Отель как точка притяжения: как сделать свой отель узнаваемым и прибыльным

Спикер уточняется

11:20 - 11:40

Выступление стратегического партнера

11:40 - 12:10

Перерыв

12:10 - 12:50

Организаторы мероприятий: как сделать сотрудничество эффективным и взаимовыгодным / как продать площадку

Спикеры уточняются

12:50 - 13:10

Выступление стратегического партнера

13:10 - 13:20

Перерыв



hospitalitysalesforum.ru

ПРОГРАММА ФОРУМА

13 февраля

13:20 - 17:00

River Palace Hotel 4*

PRO.ПРОДАЖИ (Зал Атриум)

13:20 - 14:00

Тема и спикер уточняются

14:00 - 15:00

Кофе-брейк, общение с партнерами

15:00 - 15:40

Отдел продаж отеля: системный подход – гарантированный результат

Дмитрий Мельников, операционный директор санатория «Сестрорецкий курорт»

15:40 - 15:55

Выступление якорного партнера

15:55 - 16:15

Перерыв

16:15 - 17:00

Экономика впечатлений: как отель может заработать на эмоциях гостя

Спикер уточняется



hospitalitysalesforum.ru

ПРОГРАММА ФОРУМА

13 февраля

10:30 - 13:15

River Palace Hotel 4*

PRO.МАРКЕТИНГ и ПРОДВИЖЕНИЕ
(Зал Москва-1)

10:30 - 11:10

Неочевидное и вероятное: скрытые возможности любого отеля

Спикер уточняется

11:15 - 11:55

Новое слово в маркетинге: что сегодня в тренде

Спикер уточняется

12:00 - 12:15

Выступление якорного партнера

12:15 - 12:35

Перерыв

12:35 - 13:15

Обогрев Луны: как не потерять деньги и время на бессмысленном продвижении

Алексей Макаров, генеральный директор УК Станция



hospitalitysalesforum.ru

ПРОГРАММА ФОРУМА

13 февраля

14:00 - 17:00

River Palace Hotel 4*

PRO.МАРКЕТИНГ и ПРОДВИЖЕНИЕ
(Зал Москва-1)

14:00 - 15:00

Кофе-брейк, общение с партнерами

15:00 - 15:40

Тема и спикер уточняются

15:40 - 15:55

Выступление якорного партнера

15:55 - 16:15

Перерыв

16:15 - 17:00

Тема и спикер уточняются



hospitalitysalesforum.ru

ПРОГРАММА ФОРУМА

13 февраля

11:00 - 17:00

11:00 - 11:40

River Palace Hotel 4*

PRO.СЕРВИС и ПЕРСОНАЛ
(Зал Москва-2)

11:40 - 12:20

Сервис и современный гость: ожидания и реальность

Наталья Мясоедова, владелец двух отелей: «Грандъ Сова» (Ивановская обл.) и «Зеленая Сова» (Ярославская обл.)

12:20 - 12:40

Эмоциональный интеллект: как его использовать в успешных продажах

Оксана Иващенко, управляющий RODINA Клуб Здоровья и Долголетия «Чистые пруды»

12:40 - 13:20

Выступление якорного партнера

13:20 - 14:00

Эффективная команда: как ее создать, чтобы зарабатывать больше

Ольга Бутова, управляющий первым в Омске пятизвездочным отелем 50|60

14:00 - 15:00

Тема и спикер уточняются

15:40 - 16:20

Кофе-брейк, общение с партнерами

16:20 - 17:00

Тема и спикер уточняются

Продающий персонал: как сотрудники могут увеличить доход отеля и сократить потери

Дмитрий Мельников, операционный директор санатория «Сестрорецкий курорт»



hospitalitysalesforum.ru



ПРОГРАММА ФОРУМА

13 февраля

11:00 - 14:00

River Palace Hotel 4*

PRO.БИЗНЕС
(Зал Самара)

11:00 - 14:00

КРУГЛЫЙ СТОЛ

PRO. Апарт-отели (для инвесторов и топ-менеджеров УК)

Модераторы уточняются



hospitalitysalesforum.ru