



Qualquer empresa precisa de uma estratégia de marketing eficaz para garantir vendas e alcançar o êxito. As empresas de hotelaria não são exceção, até porque estão integradas num mercado altamente competitivo, onde precisam de se destacar.

Mas ter um posicionamento de marca, atrair potenciais Clientes e fidelizar Clientes não é uma tarefa simples nem isenta de processos distributivos, campanhas segmentadas ou promoções que oferecem (precisamente) o que se procura.

Com esta ação pretende-se abordar a relevância do marketing enquanto instrumento de desenvolvimento e catalisador de vendas e de resultados operacionais e financeiros.

Conteúdo programático

- 01 > Identidade e perceção de marca
- 02 > Ciclos de relacionamento com o Hóspede e o Cliente
- 03 > A gestão da fidelização de Hóspedes e de Clientes
- 04 > Exemplos de boas práticas e *case studies* do setor

Formador | Madalena Rodrigues

Data | 22 de maio de 2020

Horário | 16h00 às 18h00

Local | Plataforma Microsoft TEAMS