



A hotelaria é, por natureza, uma área de negócio altamente suscetível a variações de procura. O fenómeno da sazonalidade afeta as vendas hoteleiras de uma forma geral, sendo agravada para unidades de alojamento integradas em destinos cuja procura também é afetada por fortes flutuações sazonais.

É assim fundamental que o gestor hoteleiro se prepare antecipadamente para a época baixa, sendo que nesta sessão serão delineadas algumas estratégias de otimização das vendas em época baixa.

Conteúdo Programático

- 01 > **Caracterização da sazonalidade na hotelaria e turismo**
- 02 > **Como valorizar o produto – USP's**
- 03 > **Estratégias de otimização de vendas**

Formador | Patrícia Correia

Data | 29 de abril de 2020

Horário | 11h00 às 13h00

Local | Plataforma Microsoft TEAMS