

LA NOTIZIA IN BREVE

Il cambiamento climatico rende le stagioni sempre più imprevedibili, obbligando le strutture ricettive a rivedere le proprie strategie. Per affrontare la sfida, due aspetti si rivelano fondamentali: un revenue management dinamico e una formazione HR efficace. Innovazione e preparazione sono le chiavi per trasformare l'incertezza in opportunità, garantendo competitività e successo nel settore dell'ospitalità. Come suggerisce Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo, occorre adattare il pricing alle nuove stagioni e integrare tecnologia e fattore umano, ma anche una formazione HR per team resilienti, grazie a soft skill e programmi avanzati.

COSA FAI SE LA NEVE NON CE L'HAI?

Per affrontare gli inverni incerti, gli albergatori devono applicare un revenue management evoluto e investire nella formazione dei propri team. Strumenti tecnologici ed esperienza possono trasformare l'instabilità in un'opportunità strategica, mentre programmi di crescita personale e leadership garantiscono una gestione resiliente e lungimirante degli staff.

Il cambiamento climatico è ormai una realtà ineludibile, ma come affrontare inverni incerti e adattarsi a una domanda turistica sempre più volatile? La risposta, secondo Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo, risiede in **due pilastri strategici: un revenue management flessibile e dinamico e una formazione HR avanzata** per identificare e formare i talenti giusti. La variabilità climatica impone infatti una revisione delle tradizionali strategie di revenue management. **Di fronte a una stagione invernale non scontata, gli albergatori devono saper ottimizzare le proprie risorse attraverso approcci innovativi** che integrano analisi storiche, monitoraggio climatico e strumenti tecnologici avanzati. Le strategie di pricing basate su alta e bassa stagione appaiono sempre meno efficaci. Anzi, **la capacità di reagire rapidamente alle condizioni climatiche, come la mancanza di neve, è essenziale per evitare perdite.**



Maurizio Galli

Per Maurizio Galli occorre **un revenue management che consideri il meteo come variabile chiave**. *"Integrare le previsioni climatiche con i modelli di domanda consente di modulare offerte e tariffe in tempo reale, mantenendo la competitività anche di fronte alla concorrenza internazionale"*. Gli strumenti di Revenue Management System (RMS), se adottati, necessitano di una supervisione esperta per anticipare tendenze e rispondere rapidamente a situazioni inattese. In questo vengono **in aiuto l'esperienza e l'intuito di un revenue manager esperto**, capace di adattare immediatamente le tariffe ed eventualmente proporre pacchetti speciali che attirino una clientela in cerca di esperienze non necessariamente stagionali o almeno alternative.

Anche le risorse umane giocano un ruolo cruciale nel garantire che gli hotel dispongano di team preparati e versatili. La

selezione e la formazione dei talenti, specialmente nei ruoli di leadership, sono **essenziali per affrontare le sfide del cambiamento climatico e della variabilità della domanda**. Secondo l'Hospitality Trends Report 2024, le soft skills, come **intelligenza emotiva, gestione del tempo e comunicazione persuasiva**, sono tra le competenze più richieste nei ruoli di leadership. La **capacità di motivare il team, adattarsi rapidamente e mantenere una visione strategica** è ciò che distingue un manager efficace. Per questo, **Maurizio Galli, insieme all'esperto Mattia Boschelli, ha sviluppato Empower Yourself: Crescita Personale e Leadership Strategica, un programma formativo avanzato pensato per dirigenti e professionisti HR del settore alberghiero**. Il corso combina coaching personalizzato e strategie avanzate di leadership per sviluppare una visione strategica e gestire con successo situazioni di alta pressione, come picchi stagionali o emergenze climatiche, oltre a rafforzare la capacità di delega e la gestione delle priorità.



Mattia Boschelli

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l'unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

www.formazionealberghiera.it