

No dia 3 de Maio, teve lugar na Escola de Hotelaria e Turismo de Coimbra, o Workshop “Vendas e Comercialização – Técnicas e Ferramentas”. Integrado no Projeto HRP Global, este foi o quinto de seis workshops que percorreram várias regiões do país e que colocaram em discussão os desafios do setor. Tendo por público alvo os proprietários e gestores de hotéis rurais e de outros empreendimentos de Turismo no Espaço Rural, empresas de animação turística, entidades públicas e privadas do setor, docentes e estudantes da área de ensino de turismo e jornalistas, a iniciativa teve por objetivo discutir e apoiar os hotéis nas suas vendas e comercialização através da divulgação de ferramentas e técnicas comerciais atuais, que podem ser implementadas com o intuito de aumentarem as suas vendas e obterem melhores resultados nos contactos comerciais encetados.

O Workshop teve início às 9h30, com o registo e receção aos participantes, sendo ultrapassada a expectativa de 40 inscritos, tendo sido registados 46 participantes.

Após a abertura da sessão, que ocorreu às 10h00, teve lugar o primeiro painel “Marketing Turístico e Comercial”, apresentado por Ana Caldeira. Licenciada em Relações Públicas, Pós-Graduada em Gestão Turística de Sítios e em Gestão de Produtos Turísticos, é também Mestre em Gestão e Desenvolvimento em Turismo, tendo artigos publicados na Revista Turismo & Desenvolvimento e na *Proceedings do Consumer Behavior in Tourism Symposium*.

Terminado o painel e após um momento de debate, realizou-se uma pausa para Coffe Break.

Pelas 11h30, João Pedro Almeida e Mário Chessa abordaram a “Formação do preço na hotelaria”. Profissional com mais de 10 anos de experiência em *revenue management*, em vários grupos de referência, João Pedro Almeida deu suporte a mais de 800 hotéis a nível mundial, na área de reservas. Enquanto Diretor de Revenue do grupo Hotéis Real liderou a implementação de uma prática de *revenue management* de nível internacional. Foi ainda Diretor de Business Intelligence no Campo Real. Fundador da XLR8 Revenue Management e ainda partner da BlueShift, liderando o Achievement Center de BI and Revenue Management. Já Mário Chessa apresenta mais de 25 anos de experiência a liderar o desenvolvimento de negócio de marcas de luxo e hotelaria através de iniciativas inovadoras de marketing e vendas. Foi Diretor Regional de Sales & Marketing da Starwood para Itália e Mediterrâneo. No grupo Ferretti, referência na náutica de luxo, assumiu funções de Diretor Regional EMEA e Head of Global Marketing Partnerships.

Às 12h15h foi criado mais um espaço de debate, terminado às 12h30 com a conclusão dos trabalhos.

Os conteúdos e condução do evento, assim como o bom ambiente e dinâmicas que se fizeram sentir foram constatadas durante a discussão e nas declarações registadas na vídeo reportagem que posteriormente foi colocada à disposição de todos os participantes e público em geral, no evento público, promovido na rede social Facebook (<https://www.facebook.com/events/2106586389628598/>) e no site da AHRP.



Workshop “Vendas e Comercialização – Técnicas e Ferramentas”

As intervenções dos oradores e os temas apresentados foram alvo de elevadas apreciações, assim como a satisfação dos presentes, que garantem terem excedido as expetativas.



Hotéis Rurais
de Portugal

Workshop “Vendas e Comercialização – Técnicas e Ferramentas”



Figura 1: Ciclo de Conferências



Figura 2: Cartaz Workshop



Figura 3: Programa Workshop

Co-financiada por:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

Workshop “Vendas e Comercialização – Técnicas e Ferramentas”



Figura 4: Convite



Figura 5: Evento do Facebook

Workshop “Vendas e Comercialização – Técnicas e Ferramentas”



Figura 7: Fotografias do Evento

Co-financiado por:



UNIÓN EUROPEA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional

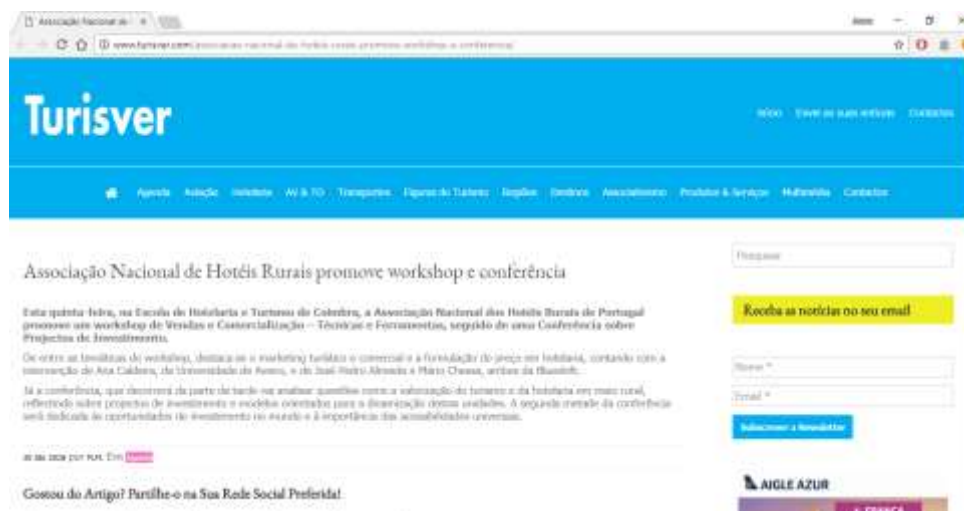




Figura 8: Recortes de imprensa e organizações