

## 19º WORKSHOP DE GESTÃO COMERCIAL HOTELEIRA DE ALTO IMPACTO

---

*Data/Local: 07.11.2024 - Maceió/AL*

*Início: 8h30 - Almoço: 12h00 às 13h00 - Término: 18h00*

### A TOSS CONSULTORIA E O PROFESSOR IGOR MARINS

---

A TOSS Consultoria Hoteleira, fundada em 2007, é uma empresa especializada em serviços de consultoria, mentoria e soluções em gestão para hotéis e resorts em todo o Brasil, sob a liderança de **Igor B. Marins**. Destacamo-nos por nossa abordagem personalizada, visando otimizar operações, impulsionar a performance financeira e promover o sucesso sustentável nos empreendimentos hoteleiros. Com mais de 24 anos de experiência, Igor, formado em Hotelaria (UAM-SP) e com MBA em Gestão Comercial (FGV), iniciou sua carreira no Novotel Morumbi aos 18 anos e, desde então, tem moldado a TOSS, oferecendo abordagens comerciais personalizadas para hotéis e resorts em todo o país. Sua trajetória diversificada contribui para sua abordagem versátil e analítica, sempre orientada para alcançar metas.

### O TREINAMENTO EM MACEIÓ/AL

---

O **19º Workshop de Gestão Comercial Hoteleira de Alto Impacto** vai muito além de oferecer fórmulas prontas para aumentar as reservas diretas, gatilhos mentais para engajar seguidores ou dinâmicas convencionais para motivar equipes de vendas. Este workshop é dedicado a quem busca desenvolver uma mentalidade de grande gestor, aprender a elaborar estratégias inteligentes que transcendam simples metas e o posicionem como um profissional de referência no mercado. Aqui, você terá acesso às melhores práticas do mercado, reciclará seus conhecimentos e estará apto a liderar sua equipe com excelência.

Além disso, em 3 módulos intensos, abordaremos: **Gestão da Rotina do Departamento Comercial, Liderança Hoteleira, Estratégias em Vendas e Marketing**. Estes módulos fornecerão uma base sólida para que você possa aprimorar suas habilidades e alcançar o sucesso desejado no setor hoteleiro. Se você está pronto para elevar seu desempenho e conquistar resultados duradouros, este é o lugar certo para você!

### FEITO ESPECIALMENTE PARA

---

Proprietários, Gerentes, Coordenadores, Responsáveis por vendas/faturamento, Responsáveis pelas reservas, Responsáveis pelo marketing e Líderes de equipes.

## O INVESTIMENTO

---

Até dia 30/09/2024 à vista R\$ 770,00

Até dia 20/10/2024 à vista R\$ 880,00

Até dia 05/11/2024 à vista R\$ 1.100,00

**INCLUSO: APOSTILA, ALMOÇO, COFFEE BREAK E CERTIFICADO.**

*Observação: Parcelamento no boleto bancário (mediante a aprovação de cadastro) para pessoa jurídica.*

## BÔNUS e EXTRAS

---

**3º PARTICIPANTE CORTESIA:** Na efetivação de 02 (duas) inscrições você ganha a terceira cortesia.

**50% de DESCONTO NO HOB:** Nos serviços da Hóspede Oculto Brasil você ganha um voucher de desconto de 50% sobre os serviços anunciados no site: <https://hospedeocultobrasil.com.br>

**01 MÊS DE CONSULTORIA INDIVIDUAL COM IGOR MARINS:** Os participantes do curso terão durante 01 mês encontros semanais on-line (04 encontros com duração de 45 minutos cada) para apresentar seus desafios diários e receberem o aconselhamento estratégico comercial.

## OS MÓDULOS DO TREINAMENTO: PREPARE-SE!

---

### **1º Módulo - Gerenciamento Da Rotina - 3,0 Horas**

Objetivo: Apresentar conceitos e ferramentas de gestão comercial que irão embasar tomadas de decisões e definições de estratégias.

Assuntos: Indicadores de desempenho, gerenciamento da rotina, alinhamento de conceitos de gestão, ciclo PDCA, procedimento operacional padrão (POP), anomalias, balance score card (BSC), tempos e tarefas, metas, melhoria contínua e gerenciamento do tempo.

### **2º Módulo - Equipe De Vendas - 2,0 Horas**

Objetivo: Demonstrar modelos de liderança, adequando-se à cultura organizacional do empreendimento, facilitando contratações e treinamento de liderados.

Assuntos: Elementos motivacionais, desenvolvimento de estágios morais, marketing interno, níveis de autonomia, modelo de gestão de equipes, meritocracia, matriz de treinamento e tipos comportamentais.

### **3º Módulo - Estratégia Comercial - 2,5 Horas**

Objetivo: Desenvolver visão estratégica e metodologia para elaboração de plano comercial periódico.

Assuntos: Definição de persona, análise SWOT, mix de produtos, estratégia de defesa de mercado, margem de contribuição, funil de vendas, estratégias de marketing digital, tipos de vendas, revenue management, follow up/CRM, omni channel, canais de distribuição, mídias sociais, OTA's, parceiros estratégicos, vendedores, tarifário inteligente e posicionamento estratégico.

## **INFORMAÇÕES E RESERVAS**

---

(11) 94456-5832 / [igormarins@tosscsultoria.com.br](mailto:igormarins@tosscsultoria.com.br) / @igormarins.hoteleiro  
[www.tosscsultoria.com.br/workshopcomercial](http://www.tosscsultoria.com.br/workshopcomercial)