

adava
associazione albergatori & imprese turistiche
Valle d'Aosta Vallée d'Aoste

LA FORMAZIONE PER L'OSPITALITÀ

Catalogo corsi Autunno 2026

Percorso formativo realizzato con il contributo di:

E.B.R.T.
Ente Bilaterale Regionale del Turismo

L’incontro nasce con l’obiettivo di fornire agli operatori turistici una conoscenza completa e consapevole della Valle di Gressoney, così da poterla raccontare e valorizzare al meglio nei confronti di visitatori e ospiti, suggerendo esperienze autentiche e rafforzando la qualità dell'accoglienza locale.

- Introduzione alla Monterosa Ski: oltre a essere un comprensorio sciistico dai dislivelli vertiginosi, Monterosa Ski è anche un sistema di impianti estivo che accompagna alpinisti, biker e escursionisti nei loro spostamenti tra le sue montagne
- Un'attività formativa dedicata alla conoscenza e all'utilizzo pratico dell'app e del sito web 'Sentieri di Gressoney'. La lezione si concentrerà sull'uso di questi strumenti digitali come supporto turistico, mostrando come navigarli efficacemente per aiutare i clienti a scegliere gli itinerari più adatti alle loro esigenze e per reperire in modo rapido informazioni logistiche essenziali, come gli orari degli impianti di risalita e dei trasporti locali.
- Visita al Museo dell’Istituto Mosso che consentirà un approfondimento sulla storia della ricerca scientifica sul Monte Rosa



IL TERRITORIO COME VALORE
Conoscere e promuovere la Valle di Gressoney e il Monte Rosa

Durata: 6 ore

21 settembre 2026

L'intelligenza artificiale è entrata nelle strutture ricettive soprattutto come curiosità: qualche prova, qualche testo generato, poi il ritorno alle vecchie abitudini. Questo corso serve a compiere il passaggio successivo, cioè trasformare uno strumento sperimentato quasi per caso in un vero e proprio metodo di lavoro stabile.
Due giornate per capire dove l'AI genera un risparmio davvero misurabile in una struttura di piccole e medie dimensioni, per costruire un assistente configurato sull'identità e sulle procedure del proprio albergo, per capire come e perché oggi un assistente digitale consiglia o non consiglia una struttura, e per governare rischi, dati e responsabilità.
La seconda giornata è interamente laboratoriale: ogni partecipante lavora sui materiali reali della propria struttura e conclude il corso con strumenti già pronti all'uso.



AI PER L’HOSPITALITY
Dall’AI che si prova all’AI che lavora: metodo e strumenti per l’hotel

Primo livello

Durata: 16 ore
Docente: Silvia Moggia

6 e 7 ottobre 2026

Attraverso un approccio pratico e operativo, i partecipanti apprenderanno come progettare, organizzare e promuovere eventi che generino visibilità, fidelizzazione e nuovi flussi di revenue per l’hotel.

ARGOMENTI

- Eventi & hospitality: da servizio a valore strategico
- La struttura alberghiera come location
- Identità, posizionamento e territorio
- Target, format e progettazione dell’esperienza
- Tipologie e format di evento
- Dall’idea al concept
- Dall’idea alla realizzzione: organizzazione, partner e comunicazione
- Fornitori, partner e budget
- Comunicazione e preparazione al project work
- Dalla teoria alla pratica: progettare un evento



HOSPITALITY EVENT EXPERIENCE
Come trasformare gli eventi in un valore strategico per la struttura alberghiera

Durata: 24 ore
Docenti: Arianna Pascuttini

8, 15, 22 ottobre 2026 - online
27 e 28 ottobre 2026 - in presenza

Corso rivolto a chi ricopre o aspira a ricoprire il ruolo di Maître in contesti alberghieri e ristorativi. Il percorso forma alla gestione completa della sala: dalla coordinazione del personale alla pianificazione dei turni, dalla gestione operativa del servizio (prenotazioni, comande, chiusura conti) al rapporto con la Direzione e lo Chef. Particolare attenzione è dedicata alla leadership, alla formazione del team e al mantenimento degli standard di qualità e cortesia, secondo le migliori pratiche del settore.

ARGOMENTI

- Gestione del personale di sala: disciplina, standard di servizio e chiusura tavoli; coordinamento con lo Chef su priorità e modalità di uscita dei piatti
- Pianificazione turni e orari
- Gestione prenotazioni e registro
- Rapporto con la Direzione
- Formazione e motivazione del team
- Supervisione del servizio
- Riunioni di reparto e valutazione



IL MAÎTRE DI SALA
Gestione, leadership e organizzazione del servizio di ristorazione

Durata: 16 ore
Docenti: Valerio Beltrami e Claudio Recchia

12, 13, 21 e 22 ottobre 2026

A. M. I. R. A.

Cosa delegare a un sistema autonomo, con quali limiti e come misurarne il risultato.
Il fronte interno: gli agenti che l'hotel costruisce per sé, a partire da quello che legge le email e risponde a richieste di preventivo e prenotazione. Il fronte esterno: gli agenti che l'ospite usa per informarsi e prenotare, e che decidono se la struttura compare.
Un agente è un sistema che persegue un obiettivo, usa strumenti, prende decisioni entro un perimetro e agisce senza che qualcuno prema un tasto. In hotel questo cambia due cose. Come lavora il back office, perché una parte del lavoro ricorrente può essere delegata a un sistema che non si stanca e non cambia a ogni stagione. E come si viene scelti, perché l'ospite usa ormai motori di risposta e assistenti di viaggio per informarsi, confrontare e in misura crescente prenotare.
Il modulo lavora su entrambi i fronti: gli agenti che l'hotel costruisce per sé e gli agenti degli altri, che decidono se e come la struttura compare.
La costruzione tecnica occupa meno della metà del tempo. Il resto serve a decidere cosa delegare, con quali limiti, chi controlla e come si misura.



AI PER L'HOSPITALITY
Progettare agenti AI dedicati

Secondo livello - AVANZATO

Durata: 16 ore
Docente: Mirko Lalli

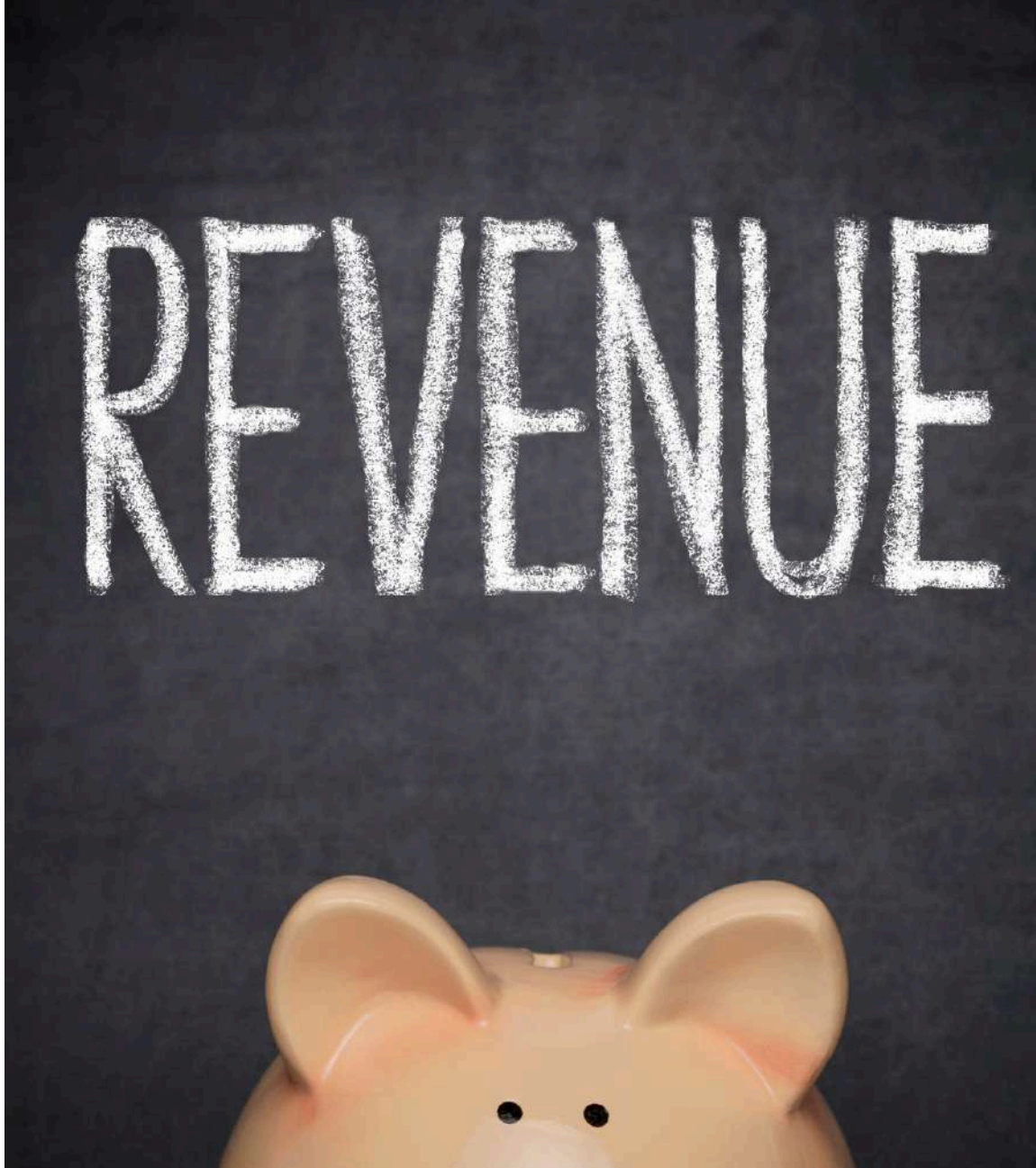
20 e 21 ottobre 2026

Corso ideato per chi desidera avvicinarsi al Revenue Management, apprenderne i principi cardine e le tecniche fondamentali. Il percorso guida dai concetti teorici all'applicazione pratica per ottimizzare il fatturato della struttura attraverso un uso consapevole di prezzi e disponibilità.

Obiettivi: Imparare a calcolare e utilizzare i principali indici di performance (KPI), comprendere il funzionamento dei canali distributivi e utilizzare i dati per definire le corrette strategie tariffarie di base.

ARGOMENTI

- L'importanza dei dati storici e del forecasting (previsionale).
- Uso pratico di Excel per analisi dati senza software complessi.
- Principi di Dynamic Pricing ed analisi del Pick-up.
- Calcolo e analisi dei principali KPI dell'ospitalità (RevPAR, ADR, Occupancy).
- Demo software RMS.



REVENUE MANAGEMENT BASE
La gestione delle leve per l’ottimizzazione delle performance

Durata: 7 ore
Docente: Lorenzo Cesarotto
Hotelperformance

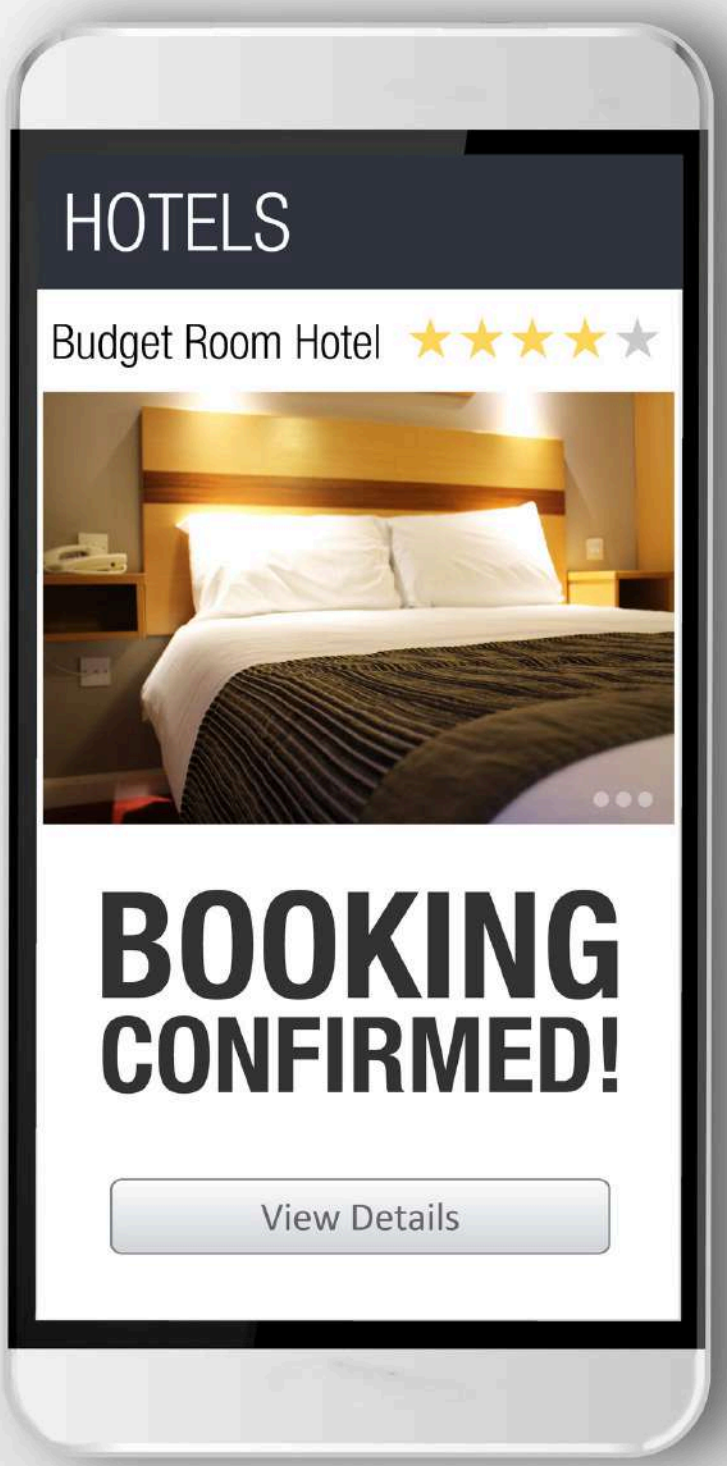
3 novembre 2026

Modulo di livello avanzato per chi intende evolvere dal semplice pricing delle camere a una strategia aziendale integrata.
Approfondisce la sinergia tra reparti per massimizzare la redditività complessiva dell'hotel.

Obiettivi: come pianificare le strategie e un Action Plan integrato tra Revenue, Marketing & Sales

ARGOMENTI

- Segmentazione avanzata della clientela e analisi della redditività dei canali.
- Prezzi per Gruppi: modalità per un corretta quotazione
- Elaborazione del Revenue Plan e dell'Action Plan integrato revenue / commerciale / marketing.
- La distribuzione
- OTA Analytics: come usare le statistiche presenti nell'extranet delle OTA



REVENUE MANAGEMENT AVANZATO
Integrazione tra Revenue, Sales e Marketing

Durata: 7 ore
Docente: Lorenzo Cesarotto
Hotelperformance

4 novembre 2026

La colazione è il primo ricordo memorabile della giornata dell'ospite e influenza in modo determinante recensioni e fidelizzazione. Il laboratorio fornisce gli strumenti per rendere il breakfast più attraente, efficiente e redditizio, trasformando il buffet in una vera leva strategica di profitto.

Obiettivi: Aumentare la percezione di valore e la soddisfazione del cliente, razionalizzare la gestione di sala e cucina, ottimizzare il food cost e definire standard spositivi di alta qualità.

ARGOMENTI

- Offerta dolce e salata: assortimento fondamentale e standard di presentazione.
- Controllo costi: lista della spesa, scelta fornitori e gestione magazzino.
- Organizzazione e formazione del personale di sala e cucina.
- Preparazione di impasti e dimostrazione laboratoriale pratica.



BREAKFAST LAB
Trasforma la colazione nel momento che gli ospiti ricorderanno davvero

Durata: 14 ore
Docenti: Sebastiano Tramontano
Teamwork Hospitality

10 e 11 novembre 2026

La tecnologia non è più il vincolo. Chiunque, oggi, può far scrivere software a un'intelligenza artificiale. Il vincolo è saper partire da un'esigenza vera e capire a quale altezza va risolta.
Questo corso non insegna a diventare programmatori. Insegna a pensare come chi commissiona software:
diagnosticare, scegliere, specificare, verificare. E poi a costruire davvero — perché la costruzione, oggi, è la parte facile.
Nessuno esce con gli appunti! Ogni partecipante esce con strumenti funzionanti, costruiti sui dati e sui problemi della propria struttura, utilizzabili dal giorno dopo:

- 2 assistenti AI istruiti. Operativi sul proprio account — recensioni e preventivi
- 1 dashboard di performance. Online, costruita sui propri dati reali di produzione
- 1 pagina web pubblicata. Con indirizzo pubblico e motore di prenotazione collegato
- 1 audit del proprio sito. Strumento riutilizzabile, non report una tantum
- 1 automazione attiva. A scelta: reputation, revenue o report alla proprietà
- 1 strumento su misura. Quello nato dal proprio attrito numero uno
- Nucleo di booking engine e PMS. Visto nascere in aula, codice sorgente a disposizione
- Mappa attriti + piano 12 mesi. La parte strategica: cosa fare, in che ordine, cosa non fare



AI PER L'HOSPITALITY
Costruire strumenti su misura per la propria struttura

Terzo livello - AVANZATO

Durata: 16 ore
Docente: Nicola Zoppi

24 e 25 novembre 2026

Il miglior modo per ottimizzare i costi dell'hotel è conoscerli e monitorarli costantemente. Il corso offre una metodologia rigorosa per passare da una gestione empirica a un sistema di monitoraggio contabile chiaro e applicabile fin da subito.

Obiettivi: Acquisire i concetti chiave del cost accounting alberghiero, imparare a riclassificare il conto economico secondo gli standard internazionali USALI e mappare con precisione costi fissi e variabili.

ARGOMENTI

- Principi base del controllo di gestione per l'ospitalità.
- Mappatura e distinzione tra costi fissi, variabili e semi-variabili.
- Introduzione allo standard USALI (Uniform System of Accounts for the Lodging Industry).
- Riclassificazione del conto economico gestionale per reparti.
- Transizione dai sistemi cartacei/Excel base a un cruscotto di monitoraggio efficace.



CONTROLLO DI GESTIONE BASE
Dati, costi e performance per decidere meglio

Durata: 7 ore
Docenti: Andrea D’angelo
Teamwork Hospitality

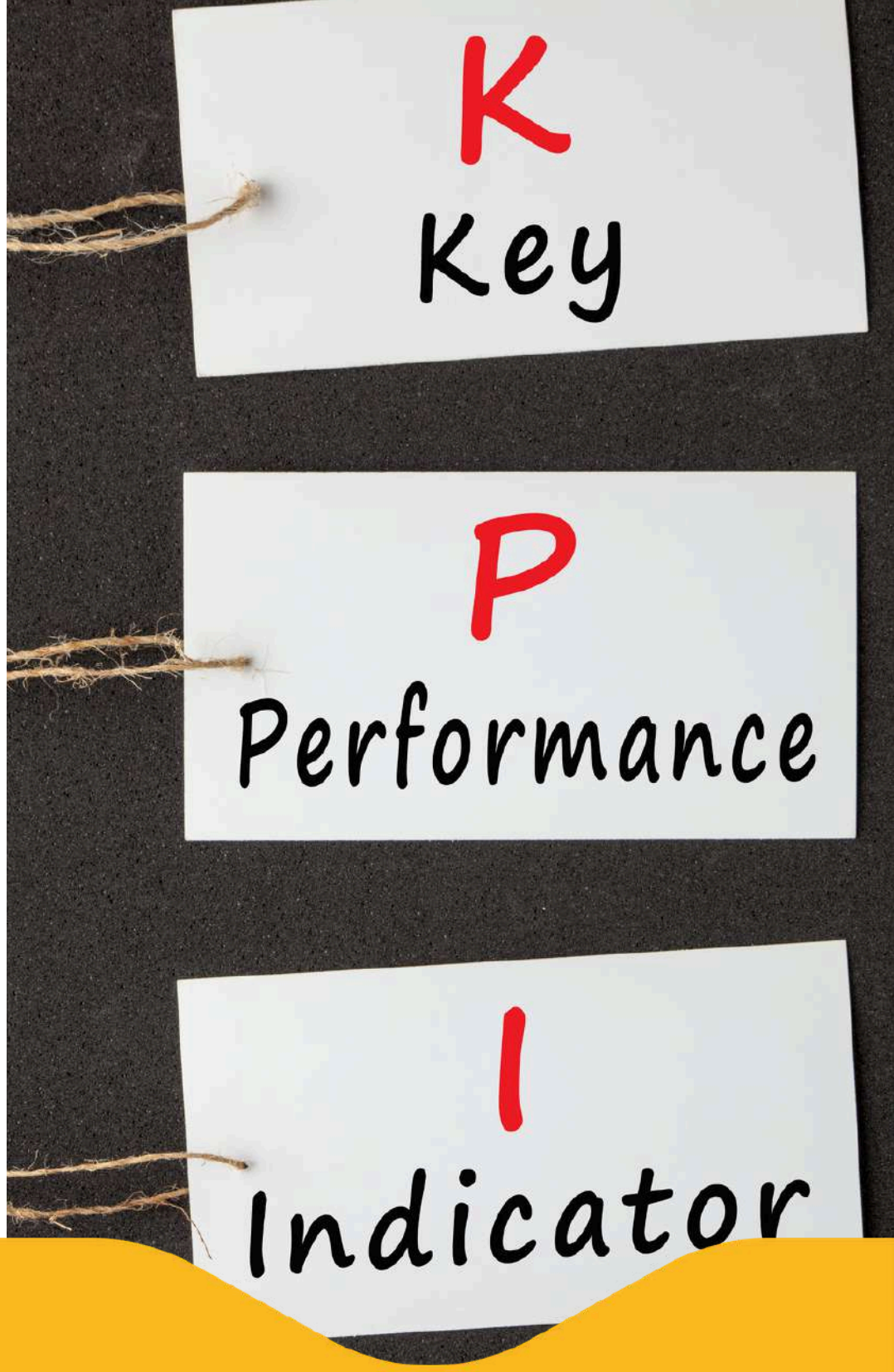
26 novembre 2026

Laboratorio pratico per analizzare in profondità i dati economici della struttura e guidare le decisioni strategiche del management. Si focalizza sulla redditività
effettiva dei singoli reparti e sulla programmazione finanziaria di breve e medio termine.

Obiettivi: Costruire in autonomia un budget previsionale d'impresa, analizzare gli scostamenti tra consuntivo e preventivo e misurare la reale marginalità netta dei diversi reparti aziendali.

ARGOMENTI

- Analisi della redditività e del margine operativo lordo (MOL/GOP) dei reparti.
- Esercitazioni pratiche sulla costruzione del budget di gestione aziendale.
- Analisi degli scostamenti (Budget vs Consuntivo) e azioni correttive.
- Indicatori sintetici di performance finanziaria ed economica (KPI di gestione).
- Analisi e discussione guidata di casi studio reali.



CONTROLLO DI GESTIONE AVANZATO
Marginalità e budget

Durata: 7 ore
Docenti: Andrea D’angelo
Teamwork Hospitality

27 novembre 2026

Un corso pensato per i dipendenti degli alberghi che vogliono arricchire le proprie competenze nel servizio bar e nella preparazione di cocktails, offrendo ai propri Ospiti un servizio professionale e di alta qualità. Durante il corso si imparano le basi della mixology, dalle tecniche fondamentali alla preparazione di cocktails classici e innovativi, con un approccio pratico e dinamico.

- Nel corso si apprenderanno le tecniche di preparazione dei cocktails classici: dall'Americano al Negroni, dal Mojito al Daiquiri
- Conoscenza degli strumenti e delle attrezzature del bar
- Tecniche di miscelazione e decorazione dei drink
- Fondamenti di accoglienza e gestione del cliente al bancone
- Nozioni su etichetta e igiene nel servizio



A SCUOLA DI COCKTAIL

Durata: 8 ore
Docenti: Renzo Bussi - formatore AIBES
Giovanni Chiarella - formatore AIBES

15 dicembre 2026

Una destinazione non è la somma delle strutture che la compongono. È ciò che l'ospite ricorda, racconta e sceglie di rivivere, e che si costruisce con decisioni che nessun albergatore può prendere da solo.
Questo percorso porta gli operatori della Valle di Gressoney a guardare la propria valle con gli occhi di chi arriva per la prima volta. Si lavora sull'identità, quella dichiarata e quella percepita, sul modo in cui la valle viene trovata e raccontata online, sul coordinamento della comunicazione fra enti, organizzatori e operatori, e sulla capacità di restituire un feedback utile a chi organizza invece di limitarsi a segnalare ciò che non ha funzionato.
Ogni giornata alterna una parte teorica e un workshop pratico su materiali reali della valle. Il percorso si apre con un esercizio individuale di osservazione da svolgere prima dell'aula e si conclude con un documento di lavoro condiviso, con azioni, priorità e responsabilità, che resta agli operatori.



DESTINATION MANAGEMENT PER LA VALLE DI GRESSONEY

Identità, comunicazione condivisa e lavoro di sistema

Durata: 12 ore
Docente: Silvia Moggia

16 e 17 dicembre 2026