



Master Marketing & Sales Management

MASTER DI ALTA PREPARAZIONE PROFESSIONALE



www.corporate.ihma.it



4 MASTER IHMA DI ALTA PREPARAZIONE PROFESSIONALE

**1. Master
Food & Beverages
Management**

**2. Master
Front-Office
Management**

**3. Master
Revenue
Management**

**4. Master
Marketing & Sales
Management**

MASTER DI ALTA PREPARAZIONE PROFESSIONALE

MARKETING & SALES MANAGEMENT

Il **Master Marketing and Sales Management**, organizzato da IHMA (International Hospitality Management Academy), rappresenta uno dei nostri percorsi di alta preparazione professionale, concepito per rispondere alle esigenze di una delle aree più dinamiche del settore hospitality.

Il programma è pensato per formare professionisti capaci di sviluppare e implementare strategie di marketing e vendite, essenziali per aumentare la visibilità e la competitività di un'impresa nel mercato globale.

Durante il Master, i partecipanti avranno l'opportunità di apprendere metodologie innovative per analizzare i mercati, segmentare i target e gestire la comunicazione e la distribuzione, al fine di massimizzare le performance aziendali. Il percorso offre una combinazione di teoria e pratica, con focus su digital marketing, branding, tecniche di vendita e analisi di mercato.

Grazie a **13 giorni di alta formazione a Roma**, compatibili con un'attività professionale, e docenti di fama internazionale, IHMA garantisce competenze solide, stage personalizzati e un tasso di placement del 95%. Scegli la tua strada e costruisci il tuo futuro.



HIGHLIGHTS

DEI MASTER

Formazione intensiva

13 giorni di alta formazione a Roma, compatibile con impegni professionali.

Flessibilità didattica

Full time, morning only, part-time verticale, part-time à la carta, moduli specialistici e giornate a libera scelta.

Programma completo

13 aree tematiche che coprono tutti gli aspetti del Marketing & Sales Management.

Docenti d'eccellenza

Professionisti e consulenti di rilievo nel settore dell'hospitality.

Metodo ACTIVE-LEARNING

Il 50% del tempo dedicato a esercitazioni pratiche per un apprendimento immediato.

Esperienza sul campo

Formazione in una struttura alberghiera per massimizzare la concretezza tecnica.

Materiali esclusivi

materiale didattico internazionale e alla IHMA LIBRARY.

IHMA Recruiting Day

Incontri con i recruiter delle più grandi aziende del settore.

Titolo riconosciuto

Diploma di Master di Alta Specializzazione professionale.

Stage su misura

6 mesi in Italia o all'estero, personalizzati in base al progetto formativo individuale.

Supporto Career Placement

Servizi per favorire opportunità lavorative post-tirocinio.

Selezioni obbligatorie

Processo selettivo per garantire l'accesso ai candidati più idonei.



RISULTATI IN BREVE

I Master garantiscono una formazione intensiva che consente di acquisire competenze tecniche e manageriali, indispensabili per raggiungere rapidamente ruoli di responsabilità:

- Presenti dal 2009, con 27 edizioni realizzate.
- 1.496 candidati formati con un tasso di soddisfazione del 97%.
- 95% di placement post-formazione.
- Partecipanti provenienti da oltre 37 paesi nel mondo.
- Oltre 1.200 aziende partner a livello globale.

VANTAGGI ESCLUSIVI

Strumenti esclusivi per il tuo successo:

- Accesso alla prestigiosa IHMA Library, una risorsa internazionale con materiali didattici avanzati.
- Incontro diretto con i recruiter delle principali aziende del settore per l'IHMA Recruiting Day.
- Servizi di Career Services per garantire placement post-stage.
- Supporto durante la fase di ricerca lavoro post-stage.



www.corporate.ihma.it



Obiettivi del Master

Competenze avanzate per una gestione strategica e innovativa nel marketing e nelle vendite

Il Master Marketing and Sales Management ha come obiettivo quello di formare professionisti altamente qualificati, in grado di affrontare le sfide del marketing e delle vendite nel settore hospitality, con un focus su strategie moderne e tecniche innovative.

Gli obiettivi principali del Master sono:

- Sviluppare strategie di marketing mirate e tecniche di vendita per il settore hospitality.
- Comprendere il comportamento dei consumatori e utilizzare strumenti di analisi per identificare opportunità di mercato.
- Apprendere le metodologie per la gestione e la promozione di un brand.
- Approfondire le tecniche di digital marketing e social media marketing applicate all'industria alberghiera.
- Imparare a gestire efficacemente i canali distributivi, tra cui il direct booking e il revenue management.
- Perfezionare le capacità di negoziazione e di gestione delle relazioni con i clienti.

H
O
T
E
L



SBOCCHI PROFESSIONALI

Il Master prepara a ricoprire ruoli di responsabilità nel marketing e nelle vendite, offrendo un ampio ventaglio di opportunità professionali in vari ambiti.

Gli studenti potranno inserirsi in posizioni strategiche in aziende dell'hospitality, agenzie di comunicazione e marketing, e nei settori collegati alla gestione commerciale e operativa.

I diplomati potranno ricoprire ruoli come:

- Responsabile Marketing
- Sales Manager
- Digital Marketing Specialist
- Brand Manager
- Revenue Manager
- Account Manager



DESTINATARI

I Master sono rivolti a:

- Giovani laureati/diplomati desiderosi di entrare nel settore alberghiero.
- Professionisti del settore che vogliono accelerare la loro carriera.
- Candidati in fase di riconversione professionale.
- Imprenditori e manager del settore alberghiero che desiderano applicare le migliori pratiche internazionali nella gestione delle loro strutture.
- Figli di imprenditori alberghieri, con l'obiettivo di affrontare il passaggio generazionale.
- Futuri imprenditori del settore alberghiero

SELEZIONI & AMMISSIONE

- Invio della richiesta online, allegando un CV aggiornato.
- Pre-screening telefonico per valutare il profilo del candidato.
- Definizione della data di selezione, che avverrà online (durata 2 ore).
- Test di cultura generale, test d'inglese e colloquio motivazionale per approfondire la preparazione e le motivazioni del candidato.
- Esito della selezione comunicato entro 48 ore.



DURATA MASTER

I Master hanno una **durata complessiva di 13 giorni** e sono organizzati in modalità full time, morning only, part-time verticale, part-time à la carta su diverse edizioni, nonché in moduli specialistici o giornate a libera scelta.

I partecipanti possono concentrarsi su aree specifiche, in base alle proprie esigenze e obiettivi professionali.

La struttura garantisce massima flessibilità e compatibilità con un'attività professionale.



METODOLOGIA⁷ DIDATTICA

Un approccio pratico e immersivo

I Master di Alta Preparazione Professionale adottano il **metodo ACTIVE-LEARNING**, che privilegia l'apprendimento attraverso la pratica immediata.

Durante il programma, il **50% del tempo è dedicato a esercitazioni pratiche**, permettendo ai partecipanti di mettere subito in pratica le conoscenze acquisite.

Le lezioni non si limitano alla teoria: l'apprendimento avviene **direttamente in una vera struttura alberghiera**, simulando le dinamiche quotidiane del settore e offrendo un'esperienza immersiva e concreta. Questo approccio garantisce una preparazione completa, pronta ad affrontare le sfide professionali nel mondo reale.



MASTER MARKETING & SALES MANAGEMENT



Piano di Studi	MARKETING MANAGEMENT per la direzione alberghiera
ADVANCED MARKETING MANAGEMENT tools per le strutture alberghiere	L'Arte del POSITIONING MANAGEMENT
PROFESSIONAL PRICING-MANAGEMENT per il settore alberghiero	Dirigere il SALES DEPARTMENT della struttura alberghiera – PART 1
Dirigere il SALES DEPARTMENT della struttura alberghiera ADVANCED SEMINAR	SEARCH ENGINE OPTIMIZATION per le strutture alberghiere
SEARCH ENGINE ADVERTISING per le strutture alberghiere	E-DISTRIBUTION MANAGEMENT per il settore alberghiero
E-DISTRIBUTION MANAGEMENT per il settore alberghiero ADVANCED SEMINAR	SUBLIMINAL-SELLING La vendita emotiva nella struttura alberghiera
PRICING MANAGEMENT professionale per il FOOD & BEVERAGES DEPARTMENT	RESTAURANT REVENUE-MANAGEMENT : Applicare le tecniche di REVENUE-MAXIMIZATION nel F&B

Stage

Il trampolino verso il successo professionale

Il master include uno **stage di 6 mesi**, che può essere svolto sia in Italia che all'estero, in base al progetto formativo individuale.

L'obiettivo è offrire ai partecipanti un'esperienza diretta nel settore, permettendo loro di entrare in contatto con i migliori operatori del mercato.

Grazie alla collaborazione con oltre 1.200 aziende partner in 43 paesi, i partecipanti avranno l'opportunità di svolgere lo stage in alcune delle catene alberghiere più prestigiose, arricchendo il proprio percorso formativo con esperienze concrete.





BVLGARI



ALCUNI NOSTRI
PARTNERS



www.corporate.ihma.it

COSTI DI PARTECIPAZIONE

L'investimento mirato alla tua crescita professionale, con diverse opzioni di pagamento flessibili pensate per agevolarti:

- Pagamento in due rate:
 - 30% al superamento della selezione.
 - 70% entro un mese dall'inizio del master.
- Sconto del 10% per chi sceglie il pagamento in un'unica soluzione.
- Possibilità di un piano di pagamento personalizzato su richiesta.

COSTO COMPLESSIVO:

€ 2.340 + Iva

COMPENSIVO DI FASE IN AULA + STAGE

CONTATTI

INTERNATIONAL HOSPITALITY MANAGEMENT ACADEMY



Via Attilio Friggeri, 55
Roma, 00136



info@ihma.it



+39 340 5369934



P.Iva 17264721006



www.corporate.ihma.it



I NOSTRI PATROCINI





**Scegli IHMA
per dare una svolta al
tuo futuro**



www.corporate.ihma.it