

.....

Program profesionalnog razvoja zaposlenika u hotelskoj industriji 2021.

.....



Program profesionalnog razvoja zaposlenika u hotelskoj industriji 2021.

ORGANIZATORI



Program je financiran sredstvima:



This project is funded
by the European Union

European
Investment *Advisory Club*
Europe's gateway to investment support



Biljana Ščekić
Associate Director
Regional Head
Advice for Small Businesses,
SME Finance & Development

Poštovani učesnici,

turizam predstavlja jednu od ključnih gospodarskih djelatnosti i generator ekonomskog razvoja Hrvatske i Crne Gore. Svjedoci smo u kojoj je mjeri pandemija utjecala na turizam i u prvi plan istaknula neophodnost prilagođavanja industrije novim okolnostima na tržištu.

Kao međunarodna institucija koja uz specifične programe savjetovanja za mala i srednja poduzeća nastoji ići u korak s trendovima na svjetskom tržištu, doprinijeti razvoju sektora i promovirati najbolje prakse, uz podršku donatora Europske Unije, Europskog savjetodavnog centra za ulaganja i Vlade Crne Gore te u partnerstvu s Udrugom poduzetnika u hotelijerstvu Hrvatske (UPUHH), kreirali smo specifičan program online edukacije namijenjene hotelijerima u Crnoj Gori i Hrvatskoj.

Osnovni cilj programa je predstaviti aktualne trendove i na što treba staviti fokus kako bi se poslovanje hotelijera prilagodilo novonastalim okolnostima. Također, ova edukacija će vam pružiti neophodna znanja i vještine različitih područja poslovanja, predstaviti dobre primjere iz prakse i omogućiti direktnu interakciju s međunarodnim stručnjacima iz industrije kako bi se bolje nosili s velikim promjenama uzrokovanim pandemijom.

Na kraju, jednako važan cilj ovog programa je da, pored novih saznanja i vještina, steknete nove poslovne kontakte, za koje vjerujem da će doprinijeti uspješnoj suradnji i to u ambijentu bez pandemije, kao i razvoju hotelijerskog sektora u Hrvatskoj i Crnoj Gori.



Veljko Ostojić
Predsjednik



Bernard Zenzerović
Direktor

Poštovani članovi,

drastična transformacija globalnog turističkog tržišta dodatno ubrzana Covidom-19 stavila je još veći naglasak na nužnost kontinuirane profesionalne i osobne edukacije. Dubinsko razumijevanje trendova i mogućnost brzog reagiranja te usvajanja najboljih globalnih praksi ključni su za uspješnu prilagodbu novim izazovima i zahtjevima.

Prisjetimo se koliko smo u protekle dvije sezone imali svakodnevnih izazova te s kakvim smo se pitanjima i nevjerojatno zahtjevnim situacijama suočavali. Iako nitko kroz to razdoblje nije prošao neokrznut, primjetno je da su bolje prošli oni koji su na vrijeme prepoznali potrebu ulaganja u kvalitetu i smještaja i usluge, koji su imali dobru poziciju na tržištu i kvalitetne interne resurse.

Upravo je zbog toga UPUHH u partnerstvu s Europskom bankom za obnovu i razvoj (EBRD-om) organizirao drugu po redu seriju edukacija ove godine. Cilj nam je aktivno pomoći članicama UPUHH-a u savladavanju sve zahtjevnijih i izazovnijih situacija u okruženju u kojem poslujemo i živimo.

Ovim programom edukacije nastojat će se odgovoriti na pitanja poput: zašto su u aktualnom okruženju neka hotelsko-ugostiteljska poduzeća uspješnija od drugih; koji su ključni elementi koji utječu na povrat ulaganja u hotelsko-ugostiteljskoj industriji; koje su najefikasnije metode učinkovitog upravljanja u svrhu postizanja konkurentske prednosti; kako se organizacije i ljudski resursi mogu učinkovito nositi s izazovima brzo mijenjajućeg tržišta i ograničenih financijskih resursa; kako privući, ali i zadržati dobre zaposlenike te kako profitabilno upravljati pomoću učinkovitih sustava izvješćivanja i budžetiranja.

Program će se održati online, a zahvaljujući svim donatorima u potpunosti je besplatan. Zahvaljujemo EBRD-u na su-organizaciji programa edukacija, te se nadamo da će ovaj program biti još jedan doprinos u jačanju vještina i znanja djelatnika u hotelijerstvu koji će doprinijeti konkurentnijem i održivijem turizmu.

Osnovne informacije o treningu:



8 strateških područja



8 modula s **15** sesija



U potpunosti **online**



Besplatan za sudionike



6 domaćih i međunarodnih predavača iz hotelske industrije



Trajanje od **14.10.** do **03.12.2021.**

Kako sudjelovati:

Svi zainteresirani trebaju se registrirati ispunjavanjem obrasca koji se nalazi na poveznici: [Obrazac za registraciju](#)

Za svaki pojedini modul poslat ćemo Vam link za pristup dan prije održavanja.

Za sva pitanja i pojašnjenja stojimo na raspolaganju na e-mailu: info@upuhh.hr

telefon: 01 / 4836 167

Datum	Strateško područje	Tema	Predavač
14. i 15.10. 2021.	Strateški menadžment	MODUL 1: Djelotvorne konkurentske strategije hotelsko-ugostiteljske industrije u uvjetima nove stvarnosti	Sanja Čižmar
21. i 22.10. 2021.	Sustainability	MODUL 2: Regenerative and sustainable development for the hospitality industry	Rebecca Johnson
28. i 29.10. 2021.	Investicije	MODUL 3: Kako razviti uspješne i isplative investicijske projekte u hotelsko-ugostiteljskoj industriji	Danijela Ćujić Sekulski / Sanja Čižmar
04. i 05.11. 2021.	Sales & Marketing	MODUL 4: Mastering hotel commercial management in a Post-Covid world	Glenn Carroll
10.11.2021.	Operacije	MODUL 5: Strategije i implementacija restrukturiranja u hotelskoj industriji	Branimir Blajić
11. i 12.11. 2021.	Revenue management	MODUL 6: Artificial Intelligence in hotel revenue management and distribution	Brendan May
25. i 26.11. 2021.	Ljudski resursi	MODUL 7: Kako uspješno razvijati ljudske potencijale i upravljati talentima u novoj eri	Branimir Blajić / Sanja Čižmar
02. i 03.12. 2021.	Upravljanje učinkom	MODUL 8: Kako upravljati profitabilnošću putem budžetiranja i prognoza u hotelsko-ugostiteljskoj industriji	Danijela Ćujić Sekulski / Sanja Čižmar

MODULI

MODUL 1

14.10. 2021.
od 10:30 do 12:15
15.10. 2021.
od 9:00 do 12:15

Djelotvorne konkurentske strategije hotelsko-ugostiteljske industrije u uvjetima nove stvarnosti



PREDAVAČ

Dr.sc.
Sanja Čižmar
505 savjetovanje

jezik
izvođenja



STRATEŠKO PODRUČJE

Strateški menadžment

KRATKI OPIS EDUKACIJE

Zapitajmo se zašto su u „novo-normalnom“ okruženju određena hotelsko-ugostiteljska poduzeća uspješna, a druga nisu. Polazeći od razumijevanja konteksta, u ovom ćemo modulu istražiti ključne faktore uspjeha vodeće strategije hotelsko-ugostiteljskih poduzeća koje im omogućuju da nastupe na tržištu, maksimiziraju performanse i povećavaju profitabilnost. Ova će edukacija polaznicima omogućiti da prepoznaju kako uspostaviti sustave, mjere i poticaje za učinkovitu provedbu odabrane strategije.

SADRŽAJ

- Dijagnoza eksternih faktora koji upravljaju promjenom i strateškim usmjerenjem hotelsko-turističkih poduzeća
- Fokus na uspješnu poslovnu i korporativnu strategiju hotelsko-turističkih poduzeća; kako poduzeća konkuriraju na tržištu u cilju stvaranja dodane vrijednosti
- Identificiranje faktora rizika povezanih s primjenom različitih poslovnih strategija

CILJNE SKUPINE

- Vlasnici i viši menadžment (direktori poduzeća, članovi uprave, direktori strateškog planiranja i kontrolinga, 'asset manageri', direktori operacija, direktori klastera, direktori hotela, direktori i menadžeri sektora podrške - marketinga i prodaje, ljudskih resursa, financija i kontrolinga itd.)
- Srednji menadžment (voditelji operativnih odjela hotela i ostalih objekata - recepcija, domaćinstvo, hrana i piće, spa & wellness, konferencije, sport itd.)

PREZENTACIJSKI MATERIJAL

Isporučuje se polaznicima u elektroničkom (pdf) obliku na hrvatskom jeziku nakon završetka edukacije

RAZINA SLOŽENOSTI

Srednja (poželjno je osnovno razumijevanje materije)

MODULE 2

October 21 and 22
2021
9:00 to 12:15

Regenerative and sustainable development for the hospitality industry



LECTURER
Rebecca Johnson
Greenshare Solutions

language



STRATEGIC AREA

Sustainability

BRIEF DESCRIPTION OF EDUCATION

COVID-19 has brought irrevocable change to our routines, relationships and daily lives. Simultaneously the realization has finally dawned that our actions are inextricably linked to society and the natural world, and that the responsibility to limit our negative impacts falls to all of us. Using a mix of best practice examples, theory and feedback from participants, this course will demonstrate a way forward for the hospitality industry, using practical goal setting and monitoring techniques that ensure progress and tangible results for internal and external communication.

CONTENT

- Setting the Scope - Where are we, and where are we going now?
- Look around you - What are the best practices, the new trends and projects for hoteliers?
- Journey through your hotel - discover typical negative issues and opportunities for positive impact
- Apply what you have learnt – develop a results-focused action plan for your business

TARGET GROUPS

- Senior management (CEOs, Management Board members, Directors of strategic planning, cluster directors, hotel directors – GMs, human resources directors, operations directors)
- Middle management (heads of operational departments of hotels and other hospitality properties)

HANDS-OUT

Presentation material in the English language will be delivered to participants in electronic (pdf) form after the session

COMPLEXITY LEVEL

Intermediate (basic understanding of the topic is desirable)

MODUL 3

28. i 29.10. 2021.
od 9:00 do 12:15

Kako razviti uspješne i isplative investicijske projekte u hotelsko-ugostiteljskoj industriji



PREDAVAČ
Danijela Čujić-Sekulski
Edge



PREDAVAČ
Dr.sc.
Sanja Čižmar
505 savjetovanje

jezik
izvođenja



STRATEŠKO PODRUČJE

Investicije

KRATKI OPIS EDUKACIJE

U brzo mijenjajućem okruženju, profesionalci u hotelsko-ugostiteljskoj industriji trebali bi posvetiti posebnu pozornost nekretninama kao istaknutoj komponenti vrijednosti imovine. Tržišna utemeljenost i profesionalan proces razvoja investicijskih projekata ključni su elementi koji utječu na povrat ulaganja u hotelsko-ugostiteljskoj industriji. Ovladavanje razvojem hotelsko-ugostiteljskih projekata, financiranje i ulaganje u nekretnine ključni su elementi koji će biti u fokusu ovog modula.

SADRŽAJ

- Razumijevanje investicijskog okruženja u hotelsko-ugostiteljskoj industriji
- Faktori uspjeha u procesu razvoja hotelsko-ugostiteljskih projekata
- Pokretači vrijednosti hotelsko-ugostiteljskih nekretnina
- Dionici u razvoju i financiranje hotelsko-ugostiteljskih projekata
- Ocjena isplativosti hotelsko-ugostiteljskih investicijskih projekata

CILJNE SKUPINE

- Vlasnici i viši menadžment (direktori poduzeća, članovi uprave, direktori strateškog planiranja i kontrolinga, 'asset manageri', direktori operacija, direktori klastera, direktori hotela, direktori i menadžeri investicija, financija i kontrolinga, razvoja i tehničkih usluga itd.)
- Srednji menadžment (voditelji operativnih odjela hotela i ostalih objekata)

PREZENTACIJSKI MATERIJAL

Isporučuje se polaznicima u elektroničkom (pdf) obliku na hrvatskom jeziku nakon završetka edukacije

RAZINA SLOŽENOSTI

Srednja (poželjno je osnovno razumijevanje materije)

MODULE 4

November 4 and 5
2021
9:00 to 12:15

Mastering hotel commercial management in a Post-Covid world



LECTURER
Glenn Carroll
GCC - Glenn Carroll Consulting

language



STRATEGIC AREA

Sales and Marketing

BRIEF DESCRIPTION OF EDUCATION

The nature of commercial management has dramatically changed in the hospitality industry. Fast-changing consumer behaviors and expectations, rapid developments in new technologies, local economies and the influence of the post-Covid world affect commercial strategies. This course is designed to understand better-revised ways of selling and to develop innovative methods to achieve a competitive advantage through effective commercial management.

CONTENT

- Understanding demand in a disrupted consumers world
- Key success factors of commercial management
- Strategic choices in commercial management
- Understanding channels and routes to market
- Effective commercial structures
- Key opportunities and challenges

TARGET GROUPS

- Senior management (CEOs, Management Board members, Directors of sales and marketing, Commercial managers, Sales managers, Marketing managers, Cluster directors, Hotel directors)
- Middle management (heads of hotel departments)

HANDS-OUT

Presentation material in the English language will be delivered to participants in electronic (pdf) form after the session

COMPLEXITY LEVEL

Intermediate (basic understanding of the topic is desirable)

MODUL 5

10. 11. 2021.
od 9:00 do 12:15

Strategije i implementacija restrukturiranja u hotelskoj industriji



PREDAVAČ
Branimir Blajić
Best Solutions

jezik
izvođenja



STRATEŠKO PODRUČJE

Operacije

KRATKI OPIS EDUKACIJE

U suvremenom okruženju koje je izrazito turbulentno, hoteli i ostali turistički objekti rade u izazovnim uvjetima. Ova edukacija istražuje faktore rizika koji utječu na poslovanje hotela u suvremeno doba. Na praktičan način edukacija će pružiti uvid u to kako se organizacije i ljudski resursi mogu učinkovito nositi s izazovima brzo mijenjajućeg tržišta i ograničenih financijskih resursa. Prikazat će se studije slučaja najbolje prakse o restrukturiranju hotelsko-ugostiteljskih poduzeća.

SADRŽAJ

- Razumijevanje promjena u suvremenom okruženju relevantnih za uspješno poslovanje
- Istraživanje ključnih rizika za poslovanje hotelsko-ugostiteljskog poduzeća
- Učinkovite strategije u suočavanju s prijetnjama
- Implementacija procesa restrukturiranja u hotelskoj industriji

CILJNE SKUPINE

- Vlasnici i viši menadžment (direktori poduzeća, članovi uprave, direktori i menadžeri ljudskih resursa, direktori operacija, direktori klastera, direktori hotela, direktori prodaje i marketinga)
- Srednji menadžment (voditelji operativnih odjela hotela i ostalih objekata)

PREZENTACIJSKI MATERIJAL

Isporučuje se polaznicima u elektroničkom (pdf) obliku na hrvatskom jeziku nakon završetka edukacije

RAZINA SLOŽENOSTI

Srednja (poželjno je osnovno razumijevanje materije)

MODULE 6

November 11 and 12
2021
9:00 to 12:15

Artificial Intelligence in hotel revenue management and distribution



LECTURER
Brendan May
Hotel Res Bot

language



STRATEGIC AREA

Revenue Management

BRIEF DESCRIPTION OF EDUCATION

In today's competitive hotel market, Revenue Management is a mission-critical function for hotels. This course enables participants to understand the value of professional Hotel Revenue Management and the data-driven decision-making process, including the contribution of Artificial Intelligence to improving revenue management practice. Additionally, the participants will learn how Artificial Intelligence is impacting the hospitality industry and how they can leverage AI for each critical phase of the Guest Journey to improve both the Guest Experience and financial performance.

CONTENT

- Understand the value of Revenue Management in a competitive market
- Identify the key steps of the data-driven revenue management process
- Understand the impact of Artificial Intelligence on the hotel industry
- Examine how a hotel can effectively support the Guest Journey with Artificial Intelligence

TARGET GROUPS

- Senior management (CEOs, Management Board members, Directors of sales and marketing, Commercial managers, Sales managers, Marketing managers, Cluster directors, Hotel directors)
- Middle management (heads of hotel departments)

HANDS-OUT

Presentation material in the English language will be delivered to participants in electronic (pdf) form after the session

COMPLEXITY LEVEL

Intermediate (basic understanding of the topic is desirable)

MODUL 7

25. i 26. 11. 2021.
od 9:00 do 11:15

Kako uspješno razvijati ljudske potencijale i upravljati talentima u novoj eri



PREDAVAČ
Branimir Blajić
Best Solutions



PREDAVAČ
Dr.sc.
Sanja Čižmar
505 savjetovanje

jezik
izvođenja



STRATEŠKO PODRUČJE

Ljudski resursi

KRATKI OPIS EDUKACIJE

Poslodavci u hotelsko-ugostiteljskoj industriji sve više prepoznaju važnost i izazove povezane s privlačenjem i zadržavanjem dobrih zaposlenika, a različiti aspekti razvoja i upravljanja ljudskim resursima postaju sve važniji za uspješno poslovanje. Kako bi uspješno privukla i zadržala kvalitetne zaposlenike, hotelsko-ugostiteljska poduzeća trebaju posjedovati dubinsko razumijevanje učinkovitih praksi u domeni ljudskih resursa. Na temelju primjera najbolje prakse, ova će edukacija pružiti uvid u najrelevantnije suvremene aspekte ljudskih resursa u hotelsko-ugostiteljskim poduzećima.

SADRŽAJ

- Kako se nositi sa suvremenim aspektima na hotelsko-ugostiteljskom tržištu rada
- Razumijevanje nove paradigme upravljanja talentima: kako predvidjeti i upravljati s ključnim izazovima u suvremenom hotelskom menadžmentu
- Kako uspješno razviti i zadržati talente
- Razumijevanje ključnih koraka i uloga u procesu upravljanja ljudskim potencijalima i talentima

CILJNE SKUPINE

- Vlasnici i viši menadžment (direktori poduzeća, članovi uprave, direktori i menadžeri ljudskih resursa, direktori operacija, direktori klastera, direktori hotela)
- Srednji menadžment (voditelji operativnih odjela hotela i ostalih objekata)

PREZENTACIJSKI MATERIJAL

Isporučuje se polaznicima u elektroničkom (pdf) obliku na hrvatskom jeziku nakon završetka edukacije

RAZINA SLOŽENOSTI

Srednja (poželjno je osnovno razumijevanje materije)

MODUL 8

2. i 3. 12. 2021.
od 9:00 do 12:15

Kako upravljati profitabilnošću putem budžetiranja i prognoza u hotelsko-ugostiteljskoj industriji



PREDAVAČ

Danijela Čujić-Sekulski
Edge



PREDAVAČ

Dr.sc.
Sanja Čižmar
505 savjetovanje

jezik
izvođenja



STRATEŠKO PODRUČJE

Upravljanje učinkom

KRATKI OPIS EDUKACIJE

U izazovnom poslovnom okruženju, hotelsko-ugostiteljska poduzeća trebala bi posebnu pozornost posvetiti upravljanju profitabilnošću. Pritom je od vitalnog značaja primjena učinkovitih sustava izvješćivanja i budžetiranja. Ova edukacija ima za cilj pružiti dublji uvid u analizu konkurentnosti hotela, procese poslovnog planiranja i budžetiranja. Raspravljat će se o praktičnim alatima potrebnim za svaki korak u procesu izrade budžeta, ukazujući na ključne elemente koje treba razmotriti te na uloge i odgovornosti u izvješćivanju i budžetiranju.

SADRŽAJ

- Razumijevanje dodanih vrijednosti učinkovitih sustava izvješćivanja i budžetiranja u hotelsko-ugostiteljskoj industriji
- Upravljanje procesom planiranja, ključnim ulogama i odgovornostima
- Najsuvremeniji sustav izvještavanja u ugostiteljstvu
- Učinkovito proračunavanje i predviđanje

CILJNE SKUPINE

- Vlasnici i viši menadžment (direktori poduzeća, članovi uprave, direktori i menadžeri kontrolinga i financija, direktori operacija, direktori klastera, direktori hotela, direktori prodaje i marketinga)
- Srednji menadžment (voditelji operativnih odjela hotela i ostalih objekata)

PREZENTACIJSKI MATERIJAL

Isporučuje se polaznicima u elektroničkom (pdf) obliku na hrvatskom jeziku nakon završetka edukacije

RAZINA SLOŽENOSTI

Srednja (poželjno je osnovno razumijevanje materije)

O PREDAVAČIMA



BRANIMIR BLAJIĆ

- Stručnjak za vodstvo i ljudske resurse, s više od 20 godina iskustva u hrvatskoj i regionalnoj hotelsko-ugostiteljskoj industriji. S opsežnim iskustvom u hotelijerstvu (od 'bell captaina' do predsjednika uprave) u hotelima s 4 i 5 zvjezdica, na obali i u unutrašnjosti; rukovodeće pozicije u različitim vlasničkim okruženjima (banke, privatni vlasnici, fondovi, menadžment kompanija).
- Osnivač Queo Consulting -a, boutique kompanije specijalizirane za ljudske resurse u hotelijerstvu i ugostiteljstvu te osnivač i Managing Partner u Best Solutions (regionalna tvrtka za upravljanje, s više od 100 projekata u regiji).
- Predavač na istaknutim hrvatskim fakultetima ugostiteljstva i turizma na području upravljanja ljudskim resursima i destinacijama. Vodio je više od 100 internih radionica o liderstvu, mekim vještinama i ljudskim resursima.
- Mr.sc na Fakultetu za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu Opatija (Hrvatska) iz područja ljudskih resursa, te doktorand Kineziološkog fakulteta u Zagrebu (Hrvatska).
- Specijalist za restrukturiranje i razvoj ljudskih resursa, strategije restrukturiranja u hotelima i implementaciju; razvoj koncepta destinacije i umrežavanje dionika turizma.



GLENN CARROLL

- With 30 years of experience in Hotel Sales and Marketing, Glenn has worked with small luxury resorts to large city centre hotels from midscale to high-end luxury brands.
- Specialist for commercial management with EBRD.
- He was the VP Commercial IHG for 7 years and managed a portfolio of 84 managed hotels across 27 countries. During his tenure, Glenn opened 27 new hotels across 6 brands.
- Glenn also held VP Sales positions at Corinthia Hotels and Resorts, Oberoi Hotels and Resorts and COMO Hotels and Resorts.
- Glenn's experience is across a variety of sales platforms and markets and is broad in nature.
- Glenn has an MA in Marketing Management, is a Member of the Chartered Institute of Marketing, the International Society of Hospitality Consultants and The Institute of Directors.

O PREDAVAČIMA



Dr.sc. SANJA ČIŽMAR

- Stručnjak u područjima upravljanja učinkom i imovinom, upravljanja ljudskim potencijalima, strateškom planiranju i razvoju projekata u hotelijerstvu i turizmu.
- 30-godišnja karijera savjetovanja u hotelsko-turističkoj industriji, s preko 500 konzultantskih projekata za vodeće hotelsko-turističke kompanije, financijske institucije, investitore i Vlade. Vodila je višegodišnje projekte restrukturiranja i razvoja hotelsko turističkih kompanija u Hrvatskoj i regiji Jugoistočne Europe, strateškog planiranja za preko 30 kompanija, sudjelovala pri osnivanju i inicijalnom interim menadžmentu dvije regionalne hospitality menadžment kompanije. Za internacionalne i domaće investitore kreirala je brojne razvojne koncepte, izradila tržišne ocjene isplativosti, te vrednovanja portfelja i individualnih hotelsko-turističkih objekata.
- Osnivač i direktorica 505 savjetovanja, boutique konzultantske kompanije specijalizirane za turizam.
- Senior International Adviser EBRD-a.
- Managing partner i Senior partner globalne HTL konzalting kompanije u Hrvatskoj, tokom 2 desetljeća.
- Suraduje s javnim i privatnim visokoškolskim ustanovama, na studijima i katedrama za Hotelijerstvo i turizam . Objavila je 4 sveučilišna i srednjoškolska udžbenika s područja hotelskog menadžmenta i turizma, te brojne u Hrvatskoj i svijetu objavljene stručne članke i znanstvene radove.
- Doktor znanosti - Strateško upravljanje u turističkoj industriji, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu.



DANIJELA ČUJIĆ-SEKULSKI

- Dvadeset pet godina međunarodnog iskustva u hotelsko-ugostiteljskoj industriji i razvoju projekata.
- Senior International Adviser EBRD-a.
- Direktor odjela i član tima radne skupine Hyatt International za otvaranje novih hotela u Europi, Africi i na Bliskom istoku tokom deset godina.
- Izvršni direktor najvećeg projekta luksuznih nekretnina, marine za super jahte i ugostiteljstva (4 hotela, 18 restorana i barova) u

O PREDAVAČIMA

jugoistočnoj Europi tokom četiri godine.

- Direktor poslovnog razvoja, zadužen za razvoj svih hotelsko-ugostiteljskih projekata MACE International u jugoistočnoj Europi već devet godina (brendirani i nebrendirani hoteli).
- Suosnivač tvrtke Edge, boutique tvrtke specijalizirane za razvoj ugoditeljskih projekata (edukacije, kreiranje koncepata, operativnih strategija i profesionalno upravljanje projektima).
- MBA u hotelijerstvu (EHL, Švicarska) i diplomirani urbanist (Sveučilište u Beogradu, Srbija).
- Specijalist za upravljanje performansama hotela, USALI financije i budžetiranje, ugoditeljsko poslovanje i razvoj projekata.



REBECCA JOHNSON

- Sustainability Consultant, Trainer and Auditor, specialising in tourism and hospitality. Experience of working with management systems and sustainability certifications complement a solid trajectory through the tourism and hospitality sector over the past 20 years.
- Led the implementation of the ISO 20121 sustainability certification for event management in 3 offices (Barcelona, Copenhagen and Geneva) of a leading Destination Management Company.
- Travelife Auditor (sustainability certification for hotels and leisure accommodation).
- Auditor and Consultant for Global Destinations Sustainability Index.
- Relevant trainings include: Sustainable Event Alliance “Specialist” Level, GSTC Sustainable Tourism Training, Advanced Certified Sustainability (CSR) Practitioner, IEMA.
- Lecturer of sustainability on various undergraduate and postgraduate courses: University of León, Ostelea School for Tourism Management (Barcelona), Euroaula School for Tourism Management (Barcelona), Hospitality and Tourism School of Management (HTSI), (Barcelona).

O PREDAVAČIMA



BRENDAN MAY

- Hotel Revenue Management, Distribution, and Artificial Intelligence. After gaining operational experience in chain (Hilton) and independent hotels, Brendan has over 10 years of consulting and education experience.
- Specialist for Hotel Revenue Management & Distribution with EBRD.
- Has helped chains and hotels across Europe develop and implement Revenue Management Strategies, structures, processes and (computer) systems.
- Assisted hotels and chains improve distribution in both direct and indirect online channels.
- Worked with chains and individual properties to build and implement co-operative teams of human and artificial intelligence.
- Developed and delivered Demand Management MOOC with ESSEC Business School.
- Developed and delivered Demand Management Boot Camp for EHL, ESSEC, and other renowned Post Secondary Educational Institutes.

.....

Program profesionalnog razvoja zaposlenika u hotelskoj industriji 2021.

.....

Za sva pitanja i pojašnjenja stojimo na raspolaganju

e-mail: info@upuhh.hr

telefon: 01 / 4836 167