



La formazione che entra in azienda.



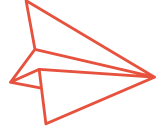
DAL 1998
DENTRO
L'OSPITALITÀ



I nostri clienti

Il San Pietro di Positano

Cosa abbiamo fatto: formazione per i collaboratori



La formazione che entra in azienda e fa crescere il team

La formazione funziona solo se porta risultati concreti. Per questo Teamwork Hospitality entra direttamente nelle aziende e lavora con i team. Nel mondo dell'hospitality contemporanea, l'eccellenza non è un'opzione: è ciò che distingue le strutture che guidano il mercato.

Teamwork Hospitality progetta percorsi formativi esclusivi, erogati direttamente in azienda, pensati per **elevare competenze, standard e risultati**.

Ogni intervento nasce da un'attenta analisi e si traduce in un'esperienza formativa altamente personalizzata, concreta e misurabile.

A chi è rivolta la formazione?

La formazione proposta da Teamwork Hospitality è rivolta principalmente alle strutture ricettive – **hotel, resort, campeggi, villaggi turistici e B&B** – che desiderano elevare la qualità del servizio e dell'esperienza offerta ai propri ospiti.

Tuttavia, **i percorsi formativi non si limitano al settore alberghiero.**



Sono pensati anche per tutte le realtà in cui l'accoglienza rappresenta un elemento chiave, come ristorazione, retail, centri benessere, strutture sanitarie e aziende di servizi. Ogni contesto in cui il rapporto con il cliente è centrale può beneficiare di competenze mirate a migliorare l'ospitalità, la comunicazione e la gestione dell'esperienza.

I nostri clienti

Passalacqua Hotel

Cosa abbiamo fatto: formazione per i collaboratori



©Passalacqua Hotel, Lago di Como

Un approccio su misura

Non esistono soluzioni standard. Ogni azienda ha una propria identità, un proprio mercato, un proprio team.

Per questo sviluppiamo percorsi costruiti attorno a:

- cultura aziendale
- posizionamento della struttura
- obiettivi strategici

Perché investire nella formazione in azienda?

Quando la formazione è costruita sul contesto reale:

- il team apprende più velocemente
- le competenze diventano subito operative
- i risultati si vedono nel breve periodo



I nostri clienti

Interno Marche

Cosa abbiamo fatto: consulenza di marketing, pre-opening e ristrutturazione

Cosa si ottiene



**TEAM PIÙ
CONSAPEVOLE E
PERFORMANTE**



**MIGLIORE
ESPERIENZA
PER GLI OSPITI**



**AUMENTO DELLE
VENDITE (UP-SELLING
E CROSS-SELLING)**



**MIGLIORAMENTO
DEI KPI
OPERATIVI**



**CRESCITA
SOSTENIBILE
DEI RISULTATI**

Come lavoriamo

ANALIZZIAMO
LA SITUAZIONE
INIZIALE

1



COSTRUIAMO
UN PERCORSO
SU MISURA

2



MONITORIAMO
I RISULTATI

4



FORMIAMO IL TEAM
DIRETTAMENTE
SUL CAMPO

3



Le aree di formazione

Nel settore dell'ospitalità, molte criticità operative non derivano dalla mancanza di impegno del personale, ma dall'assenza di strumenti, metodo e consapevolezza condivisa.

Spesso si tende a considerare la formazione come qualcosa di accessorio, mentre in realtà è ciò che determina la qualità del servizio, la redditività e la coerenza dell'esperienza offerta all'ospite.

Per questo i nostri interventi coprono tutte le aree strategiche, con un approccio integrato che unisce operatività, comunicazione e gestione.



Accoglienza e Guest experience



L'accoglienza è il primo e l'ultimo punto di contatto con l'ospite e influenza in modo diretto la percezione dell'intera struttura. Formare il personale significa rendere ogni interazione coerente, professionale e degna di essere ricordata.

Comunicazione interna ed esterna (online e offline)



Uno dei problemi più frequenti nelle aziende è la comunicazione inefficace tra reparti e verso l'esterno. Questo genera errori, inefficienze e perdita di qualità percepita. La formazione migliora il coordinamento interno e rende la comunicazione con il cliente più chiara, coerente e professionale. Oggi la comunicazione si estende pesantemente anche ai canali digitali e la formazione aiuta a gestire questi strumenti in modo efficace, migliorando la reputazione e garantendo coerenza nel tono di voce e nella qualità della relazione anche a distanza.

Leadership e gestione del team



La qualità del servizio dipende direttamente dalla qualità della guida interna. Spesso i ruoli di coordinamento vengono ricoperti senza un adeguato supporto formativo. Sviluppare competenze di leadership significa migliorare motivazione, responsabilità e performance dei team.

Soft Skills e relazione con il cliente



Le competenze tecniche da sole non bastano più: empatia, ascolto attivo, gestione delle obiezioni e capacità di lavorare sotto pressione fanno la differenza nell'esperienza dell'ospite. La formazione sviluppa comportamenti e atteggiamenti che rendono il servizio più umano, efficace e distintivo.

Food & Beverage



La sala e la ristorazione non sono semplice erogazione di servizio, ma un vero centro di creazione di valore e marginalità. Anche la colazione assume un ruolo strategico: gestione dei flussi, organizzazione del buffet, leggibilità dell'offerta e valorizzazione dei prodotti incidono direttamente su percezione, consumo e redditività. Non è solo un servizio, ma un momento chiave capace di generare valore e rafforzare il posizionamento della struttura. Tuttavia, l'eccellenza operativa non basta: alla base deve esserci una struttura solida, fondata sul controllo dei numeri e sulla gestione consapevole dei driver di performance.

Housekeeping



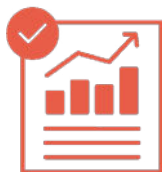
Spesso sottovalutato, il reparto housekeeping è in realtà uno dei principali responsabili della qualità percepita dall'ospite. La formazione serve a standardizzare i processi, migliorare l'efficienza e garantire coerenza e precisione anche nei momenti di maggiore pressione operativa.

Vendita e Revenue Management (non solo per Hotel)



Molte aziende non esprimono il proprio reale potenziale di fatturato non per mancanza di domanda, ma per una gestione non strutturata delle opportunità di vendita. Formare il team significa rendere ogni reparto parte attiva della generazione di valore.

Controllo di gestione e consapevolezza economica



In molti non hanno ancora piena consapevolezza dell'impatto economico delle proprie attività quotidiane. La formazione in quest'area aiuta a comprendere costi, margini e dinamiche gestionali, trasformando ogni reparto in una risorsa più consapevole e orientata al risultato.

Intelligenza Artificiale e innovazione nei processi



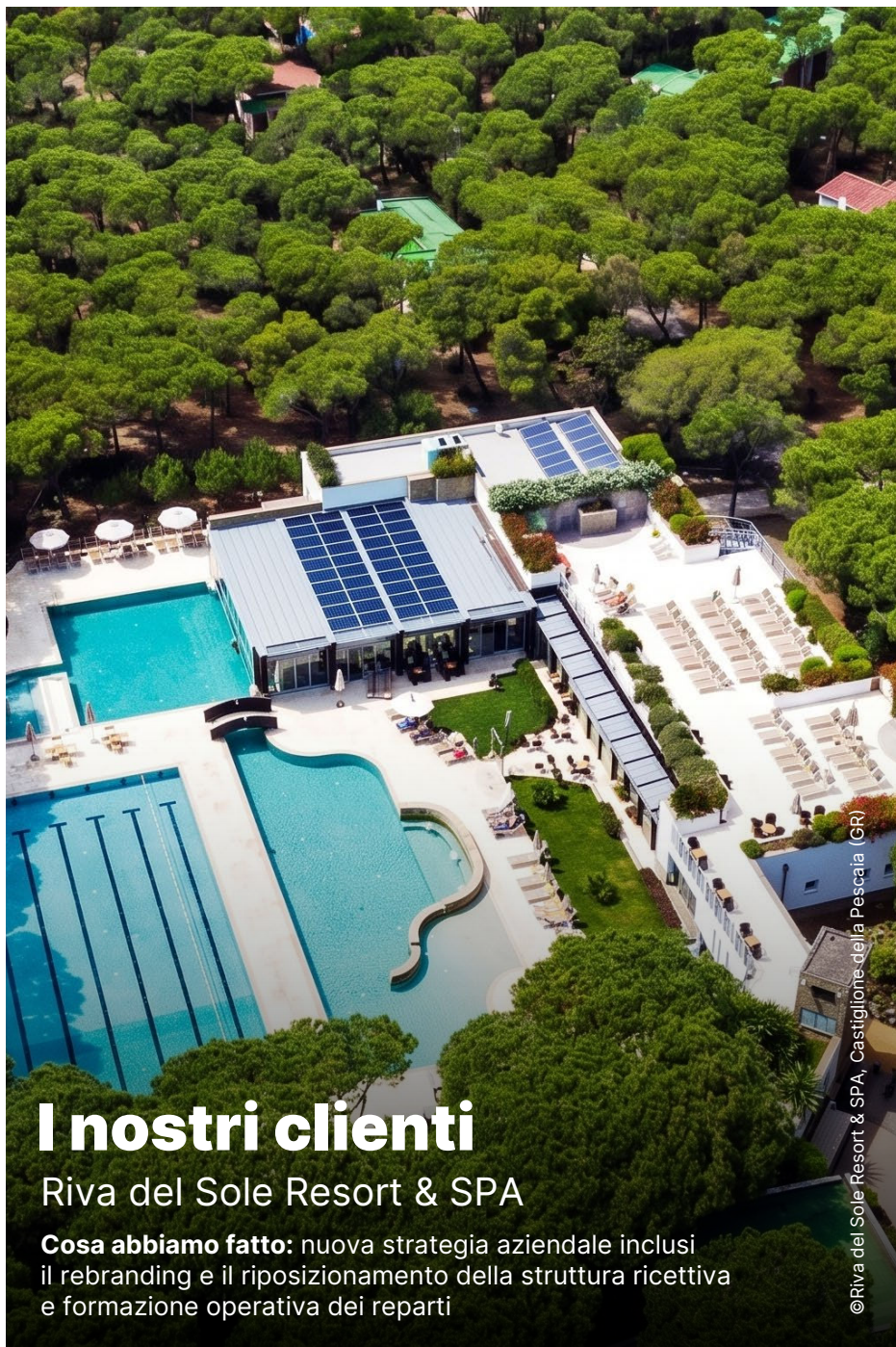
L'introduzione dell'AI sta trasformando il modo di lavorare in tutti i settori: dalla gestione della comunicazione e delle richieste fino all'ottimizzazione dei processi interni. La formazione aiuta i team a utilizzare strumenti di intelligenza artificiale in modo concreto, migliorando efficienza, personalizzazione del servizio e capacità decisionale.



I nostri formatori

I professionisti che erogano la formazione Teamwork Hospitality non sono semplici docenti, ma consulenti con una solida esperienza operativa nel settore dell'ospitalità. Questo significa che conoscono in prima persona le dinamiche reali delle aziende, le criticità quotidiane e le logiche che influenzano la qualità del servizio e i risultati economici. La loro forza non risiede solo nelle competenze teoriche, ma nella capacità di trasformare l'esperienza sul campo in strumenti concreti, immediatamente applicabili all'interno dell'azienda. Ogni intervento formativo nasce quindi da un approccio consulenziale: osservazione, analisi, confronto e trasferimento di soluzioni pratiche, sempre calibrate sul contesto specifico della struttura. L'obiettivo non è insegnare, ma affiancare il team nel miglioramento reale delle performance, con un linguaggio operativo e orientato ai risultati.

[Scopri i formatori](#)



I nostri clienti

Riva del Sole Resort & SPA

Cosa abbiamo fatto: nuova strategia aziendale inclusi il rebranding e il riposizionamento della struttura ricettiva e formazione operativa dei reparti

Contatti

Lorena Santi

Responsabile formazione

formazione@teamworkhospitality.com

Teamwork Hospitality

Via Macanno 38 Q - 47923 Rimini

Tel 0541 57474

teamworkhospitality.com

info@teamworkhospitality.com



Teamwork Hospitality

Via Macanno 38 Q - 47923 Rimini

Tel 0541 57474

teamworkhospitality.com