

Piergiorgio Mosconi





Profilo Professionale

Piergiorgio Mosconi nasce a Rimini nel 1968. Dopo aver frequentato l'Istituto Alberghiero di Pesaro, intraprende la carriera universitaria e si diploma al Master in Economia e Tecnica del Turismo (Centro Italiano di Studi Superiori sul Turismo e sulla Promozione Turistica di Assisi - PG).

Nel 2006 inizia l'attività di consulenza e formazione nel comparto turistico alberghiero. Da allora, segue progetti per analisi di fattibilità, sviluppo e project management di strutture alberghiere, attività di "temporary management", selezione reclutamento e formazione del personale, controllo di gestione, attività di sales & marketing.

E' docente di hotel management presso prestigiosi Corsi di formazione e Master post-laurea, e segue direttamente la formazione presso alberghi di pregio.

Professional Profile

Piergiorgio Mosconi was born in Rimini in 1968. He attended the Institute of Professional Hotel in Pesaro, he then began his college career and graduated in Master of Economics and Technology of Tourism, at the Italian Centre for Advanced Studies in Tourism and Tourism Promotion in Assisi - PG.

The start of his consulting and training in the hotel and tourism sector as a freelance started in 2006. Since then, he followed projects for feasibility studies, development and project management of hotels, activities of "temporary management", selection, recruitment and training of staff, management control, sales & marketing activities.

He is a professor of hotel management at prestigious training courses and post-graduate Masters, in addition to directly following the training courses at prestigious hotels.

Formazione del personale

"Quando i Direttori e i Proprietari di albergo si renderanno conto che la sera, quando chiudono l'ufficio e vanno a casa, lasciano la loro risorsa principale (gli Ospiti) nelle mani di persone non preparate, allora si renderanno conto del reale valore della formazione".

Investire nella formazione significa credere nel potenziale umano del Vostro albergo.

Formare lo staff significa infondere motivazione, senso di appartenenza aziendale, accrescimento delle competenze e della professionalità a servizio degli Ospiti.

Piergiorgio Mosconi è in grado di tenere sessioni formative sugli aspetti operativi più importanti della gestione di un albergo:

- Area Front Office, Booking
- Area Servizio ai Piani
- Area Food & Beverage
- Management, Leadership, Gestione delle Risorse Umane, Comunicazione
- Corsi di Team Building
- Amministrazione e Controllo di Gestione
- Revenue Management
- Web Marketing e Gestione della Brand Reputation
- Maggiori software gestionali in uso
- ... e altri

L'avvalersi di un network di affermati professionisti come formatori specializzati nelle varie aree operative rende l'offerta formativa più flessibile alle esigenze di ogni struttura ricettiva.

L'accreditamento presso i Fondi Interprofessionali permette di poter fare formazione interamente finanziata, quindi a costo zero per l'azienda.

Staff training

"When hotel managers and owners will realize that, at the end of a working day, when closing the office and going home they leave their main resource (the Guests) in the hands of not prepared people, it will be the right moment to understand the real value of training."

To invest in training means to believe in the potential of human resources of your hotel.

To train the staff means to spread: motivation, a sense of belonging to the company, an increase of the skills and professionalism over the guests.

Piergiorgio Mosconi is able to hold training sessions on the most important operational aspects in the management of a hotel:

- Training for hotel openings
- Front Office, Booking
- Housekeeping
- Food & Beverage
- Management, Leadership, Human Resources, Communication
- Team Building
- Financial and Management Controls
- Revenue Management
- Web Marketing and Brand Reputation
- Major PMS in use
- ... and others

The use of a network made of trainers specialized in various business areas makes the training offer more flexible to the needs of each hotel.

Consulenze Alberghiere

- Studi di fattibilità

La costruzione di un albergo necessita di un progetto coerente fra il mercato che si intende aggredire e l'investimento finanziario che l'impresa richiede. E' importante seguire passi di analisi ben precisi attraverso studi di fattibilità che permettano una visione dell'impresa nel tempo e, in parallelo, un adeguato ritorno dell'investimento.

- Consulenza per progettazioni e ristrutturazioni

La presenza di un consulente alberghiero serve per equilibrare la creatività dell'architetto con la funzionalità delle infrastrutture, a disposizione di chi, nel futuro, dovrà operare in quegli ambienti e con quelle strumentazioni.

- Consulenza direzionale e operativa

"Gli Ospiti che desiderate avere nel Vostro albergo, io li ho conosciuti!"
Anni di esperienza nel settore mi permettono di avere una conoscenza approfondita della clientela che ambite avere nella Vostra struttura.

- Temporary management

La figura del "temporary manager" sostituisce quella del direttore generale per un breve periodo di tempo quando, ad esempio, la posizione è vacante, al fine di ottimizzare situazioni utili al raggiungimento dell'obiettivo aziendale.

- Attività di start-up

L'avviamento di un albergo richiede un insieme di competenze, il rispetto dei tempi e la coerenza con il budget. Avvalersi di un consulente che conosce le dinamiche per le attività di start-up significa ottimizzare i tempi e centrare l'obiettivo con maggiori probabilità.

- Ricerca, selezione e valutazione del personale

Le risorse umane rappresentano "il cuore pulsante" dell'albergo. In una azienda ad alto contenuto umano, sono gli uomini che fanno il servizio, lo rendono unico e memorizzabile come il migliore servizio del mondo. L'importanza del concetto "le persone giuste al posto giusto" rappresenta quindi la linfa vitale per la vita della struttura.

- Formazione del personale

"Se pensate che l'istruzione sia costosa, provate con l'ignoranza". (Cit. Bok Derek – Presidente di Harvard)
La crescita professionale del personale rappresenta lo sviluppo della vostra struttura. Avere del personale motivato aumenta e qualifica il livello del servizio erogato.

- Web marketing

Il mondo Internet è sempre più vasto e la presenza delle strutture sul web è di indiscutibile importanza. Ma è necessario farlo nel modo corretto e con azioni mirate ad una ottimizzazione dell'investimento e dei risultati che si vogliono ottenere.

- Revenue management

In un mercato caratterizzato da forte dinamicità, la massimizzazione dei ricavi necessita di maggiori attenzioni e forte flessibilità per il raggiungimento degli obiettivi aziendali.

- Creazione di business plan pluriennali e budget

La corretta e oculata gestione di una struttura alberghiera o ristorativa necessita di pianificazione delle attività, previsione dell'occupazione, dei ricavi e dei costi. Un'azienda che "naviga a vista" subisce gli effetti del mercato e non ne è causa.

- Controllo di gestione

"Un comandante, sa sempre dove va la propria nave!".
Ecco perché è importante sapere, giorno dopo giorno, l'andamento delle curve dei ricavi e dei costi, sia a consuntivo che in forma previsionale.

- Valutazione della performance aziendale

- Hotel check-up

Attraverso una serie di parametri, vengono svolte attività di "due diligence" che mirano all'analisi della valutazione di performance aziendale. Vengono analizzati principalmente i costi e i ricavi, ma anche gli standard di erogazione del servizio alberghiero. La redazione di un documento di sintesi, completa l'analisi valutativa, evidenziando gli stadi attuali e i possibili margini di miglioramento.

- Certificazioni di qualità

Certificare significa garantire che il servizio erogato risponde a precisi standard. Con la collaborazione di aziende partner, offro consulenza per attività di certificazione del servizio (ISO, Ecolabel, ClimaHotel, ecc...).

Hotel Consultancy

- Feasibility Analysis

The construction of a hotel needs a coherent project between the market you are going to attack and the financial investment that the company requires. It 's important to follow very specific steps of analysis in feasibility studies that allow a vision of the company over time and, in parallel, an adequate return on investment.

- Consulting for design and renovation

The presence of a hotel consultant serves to balance the creativity of the architect with the functionality of the infrastructure, available to those who, in the future, will have to operate in environments and with those instruments.

- Management and operational consulting

"Guests who you wish to have in your hotel, I have met with them!" Years of experience allow me to have a thorough knowledge of the customers that you desire accommodate in your House.

- Temporary management

The figure of the "temporary manager" replaces the general manager for a short period of time when, for example, the position is vacant, in order to optimize situations useful to the achievement of the company.

- Start-up activities

The goodwill of a hotel requires a set of skills, their timely and consistent with the budget. Use a consultant who knows the dynamics for business start-up means optimizing the timing and the target, most likely.

- Search, selection and assessment of staff

Human resources are the "heart" of the hotel. In a company with a high human content, they are the men who do the service, make it unique and loaded as the best service in the world. The importance of the concept "the right people in the right place" represents the "life blood" for the life of the structure.

- Staff training

"If you think education is expensive, try ignorance." (Cit. Derek Bok - President of Harvard)
The professional development of staff is the development of your structure. Have motivated staff and increase the qualification level of service provided.

- Web marketing

In the Internet world it is ever growing and the presence of structures on the web is of unquestionable importance. But you must do it the right way and by taking actions to optimize the investment and the results to be obtained.

- Revenue management

In a market characterized by strong dynamism, the revenue maximization needs more attention and strong flexibility to achieve its business objectives.

- Creation of multi-year business plan and budget

The correct and prudent management of a hotel or refreshed require business planning, forecasting employment, revenues and costs. A company that "navigate at sight" is affected by the market and is not due.

- Management audit

"A commander always knows where his ship goes."
That's why it's important to know, day after day, the curves of revenues and costs, which is in final form in the forecast.

- Evaluation of the company performance

- Hotel check-up

Through a series of parameters, it is carried out "due diligence" aimed address the assessment of corporate performance. They are analyzed mainly revenues and expenses, but also the standard of service delivery hotel. The preparation of a summary document, complete the evaluation analysis, highlighting the current stage and possible room for improvement.

- Quality certifications

Certify means ensuring that the service provided meets precise standards. In collaboration with partner companies, I offer advice for certification activities of the service (ISO, Ecolabel, ClimaHotel, etc ...).



Piergiorgio Mosconi

Hotel & Tourism Consultant

www.piergiorgiomosconi.it

—
M +39. 338. 28.02.581

F +39. 0721. 18.30.320

pmosconi@piergiorgiomosconi.it

—
Traversa di Solfanuccio, 2/A
61039 San Costanzo (PU) IT

P. I. 02292270416