

OFERTA FORMATIVA

SECTOR HOTELERO

EXPERIENCIA
FORMATIVA

EL EQUIPO



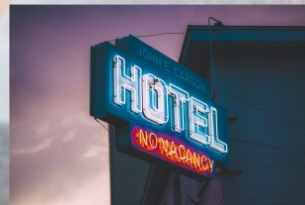
¿QUIÉN
SOY?



CURSOS
"CUSTOMER
SERVICE"



CURSOS
COMERCIAL Y
VENTAS



CURSOS DE
GESTIÓN



CURSOS
RRHH

CONTACTO



CURSOS
ÁREA
RESTAURACIÓN

Dani Agar
www.daniagar.com

¿Quién soy?

¡Hola! Mi nombre es Dani Agar.

Dedicado vocacionalmente al mundo de la hotelería desde el año 1997, he trabajado siempre cara al público en departamentos de recepción y departamentos comerciales, y poseo experiencia en hoteles 5 estrellas Gran Lujo (Kempinski Hotels&Resorts) miembros de "The Leading Hotels of the World", y también en hoteles de 3, 4 y 5 estrellas.

Los últimos 10 años he liderado proyectos de gestión como Director Comercial para la cadena H2 Hoteles (12 hoteles), así como Director de hotel para AC Hotels by Marriott, H2 Hoteles y Hotel Areca en Elche.

Es a finales del 2014 cuando decido emprender mi propio negocio personal como formador y consultor especializado en hoteles, con el objetivo de poder transmitir mi visión del negocio hotelero, centrado en la orientación "obsesiva" hacia el cliente, y siempre enfocado hacia los que hacen que este fabuloso negocio funcione: el personal.

OFERTA FORMATIVA

SECTOR HOTELERO

EXPERIENCIA
FORMATIVA

EL EQUIPO



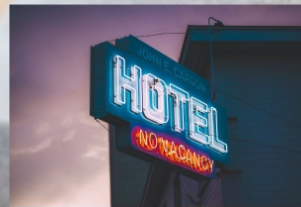
¿QUIÉN
SOY?



CURSOS
"CUSTOMER
SERVICE"



CURSOS
COMERCIAL Y
VENTAS



CURSOS DE
GESTIÓN



CURSOS
RRHH

CONTACTO



CURSOS
ÁREA
RESTAURACIÓN

Dani Agar
www.daniagar.com

Mi experiencia formativa

- Más de 1.000 horas de experiencia formativa presencial
- Formación presencial con metodologías basadas en el aprendizaje participativo
 - * Juegos
 - * Roleplaying
 - * Etc.
- También disponible en formato online
- Mis principales clientes:



OFERTA FORMATIVA

SECTOR HOTELERO

EXPERIENCIA
FORMATIVA

EL EQUIPO



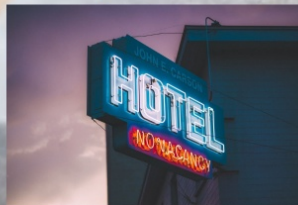
¿QUIÉN
SOY?



CURSOS
"CUSTOMER
SERVICE"



CURSOS
COMERCIAL Y
VENTAS



CURSOS DE
GESTIÓN



CURSOS
RRHH

CONTACTO



CURSOS
ÁREA
RESTAURACIÓN

Dani Agar
www.daniagar.com

Cursos de "Customer Service"

CHARLAS/TALLERES	SUMARIO	RECEPCIÓN, RESERVAS, COMERCIAL	RESTAURANTE	HOUSEKEEPING	TODOS LOS DEPARTAMENTOS
El arte de ser anfitriones	Tomando como referencia el modelo de "Customer Service" de la hotelera Ritz Carlton, realizaremos un recorrido 360° de la compañía, partiendo de la filosofía y cultura empresarial hasta los estándares de servicio, con el objetivo de convertirnos en los mejores anfitriones de nuestros huéspedes.				X
Excelencia en la resolución de incidencias, quejas y reclamaciones	¿Las quejas son inevitables? Sí, pero se pueden minimizar. Como cualquier aspecto en la gestión de un hotel, la resolución de quejas no debe dejarse a la improvisación. En este curso te dejaremos un guión para planificar la gestión de incidencias y aumentar notablemente la satisfacción de tus clientes.				X
Las 6 claves del éxito de un departamento de reservas 5 estrellas	¿Conoces las 6 fases principales en la toma de reservas telefónicas? ¿No? ¡Entonces este curso es imprescindible para ti! Conoceremos los secretos de cómo generar afinidad y crear impacto positivo a través del teléfono, construir nuestro argumentario comercial de venta, y obtener ingresos extra a través de Upselling y venta cruzada.	X			

OFERTA FORMATIVA

SECTOR HOTELERO

EXPERIENCIA
FORMATIVA

EL EQUIPO



¿QUIÉN
SOY?



CURSOS
"CUSTOMER
SERVICE"



CURSOS
COMERCIAL Y
VENTAS



CURSOS DE
GESTIÓN



CURSOS
RRHH

CONTACTO



CURSOS
ÁREA
RESTAURACIÓN

Dani Agar
www.daniagar.com

Cursos Área Comercial y Ventas

CHARLAS/TALLERES	SUMARIO	RECEPCIÓN, RESERVAS, COMERCIAL	RESTAURANTE	HOUSEKEEPING	TODOS LOS DEPARTAMENTOS
Diseñando el plan comercial del hotel (offline y online). Claves para una planificación implecable	Conseguir las ventas que necesitamos para que nuestro hotel tenga el rendimiento esperado, pasa por una planificación concienzuda a nivel comercial. En este curso desgranamos todos los aspectos que hay que tener en cuenta para que tu Plan de Acción Comercial sea un éxito.	X			
Introducción al Revenue Management Hotelero	¿Cuáles son los orígenes del Revenue Management? ¿Qué filosofía hay detrás? ¿Cuáles son las principales estrategias, técnicas y herramientas para conseguir maximizar los beneficios en tu hotel? A estas y otras preguntas se le dan respuesta desde este curso de iniciación.	X			
Revenue Managent Avanzado	En este curso abordaremos un Plan Estratégico de Revenue Management, desde el punto de vista de Distribución y Comercialización OFF y Online, Revenue Management Operativo y Restaurantes. Daremos un repaso a las principales herramientas utilizadas por los Revenue Managers de cadenas hoteleras: RMS, Excels, Channel Managers, Rate Shoppers, etc.	X			
Introducción al Revenue Management para Restaurantes	Específicamente diseñada para maximizar la rentabilidad de los restaurantes, en esta formación se estudian técnicas y herramientas relacionadas con la gestión dinámica de precios, la oferta gastronómica, la distribución de los espacios y la gestión del tiempo de servicio.		X		
La venta sugestiva: oratoria de la seducción.	En esta industria de personas, se hace más necesario que nunca el trabajar los diálogos y discursos orientados a la seducción y a la venta sugestiva de productos y servicios. En este curso te ayudamos a construir estos diálogos, utilizando al mismo tiempo técnicas de Upselling y Cross-selling para aumentar los ingresos por cliente.	X	X		

OFERTA FORMATIVA

SECTOR HOTELERO

EXPERIENCIA
FORMATIVA

EL EQUIPO



¿QUIÉN
SOY?



CURSOS
"CUSTOMER
SERVICE"



CURSOS
COMERCIAL Y
VENTAS



CURSOS DE
GESTIÓN



CURSOS
RRHH




CONTACTO



CURSOS
ÁREA
RESTAURACIÓN

Dani Agar
www.daniagar.com

Cursos Área de Gestión

CHARLAS/TALLERES	SUMARIO	RECEPCIÓN, RESERVAS, COMERCIAL	RESTAURANTE	HOUSEKEEPING	TODOS LOS DEPARTAMENTOS
El director de hotel. Claves para convertirse en un líder de referencia del sector	Ser Director de Hotel es como ser un Superhéroe a pequeña escala. Se exige de esta posición un conocimiento 360° de la actividad hotelera, que comprenden todas las áreas operativas y no operativas de la explotación. Al mismo tiempo, se exige un dominio de las llamadas Soft Skills, imprescindibles para la gestión de equipos de alto rendimiento. Este curso abordará todas las áreas de gestión del director.				
De la cultura de la empresa al diseño de procedimientos y estándares de servicio. Cómo convertir tu negocio en un alojamiento 5 estrellas	Toda organización posee su filosofía, su cultura de empresa, el "cómo se hacen las cosas". A través de esta formación, haremos un viaje desde la conceptualización del modelo de negocio, misión, visión, valores; hasta el diseño de procedimientos y estándares de servicio que los equipos pondrán en marcha en su desempeño diario.				
Finanzas para no financieros	No hace falta tener un Grado en Empresariales o Economía, para conocer los principales indicadores y ratios de gestión hotelera. En este curso daremos un repaso a todos los aspectos financieros de la explotación hotelera.				

OFERTA FORMATIVA

SECTOR HOTELERO

EXPERIENCIA
FORMATIVA

EL EQUIPO



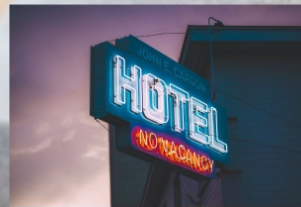
¿QUIÉN
SOY?



CURSOS
"CUSTOMER
SERVICE"



CURSOS
COMERCIAL Y
VENTAS



CURSOS DE
GESTIÓN



CURSOS
RRHH

CONTACTO



CURSOS
ÁREA
RESTAURACIÓN

Dani Agar
www.daniagar.com

Cursos Área de RRHH

CHARLAS/TALLERES	SUMARIO	RECEPCIÓN, RESERVAS, COMERCIAL	RESTAURANTE	HOUSEKEEPING	TODOS LOS DEPARTAMENTOS
Cómo conseguir equipos de alto rendimiento. Claves para alcanzarlo	El éxito de cualquier empresa pasa por tener equipos eficientes y motivados. En esta formación se hará un repaso a aquellos factores que intervienen en el óptimo rendimiento de un equipo: la cohesión, la comunicación, el trabajo en equipo, la cultura de empresa, la mejora continua, etc.				✘
Gestión de conflictos en equipos. Estrategias para convertir los conflictos en oportunidades	Donde hay grupos de personas hay conflictos en la mayoría de ocasiones. El objetivo de este grupo de contenidos es entender la diversidad, empatizar con los demás, y aprender técnicas para controlar las emociones y estados de ánimo.				✘
Elementos imprescindibles para la comunicación eficiente	La falta o mala comunicación en las empresas, suele ser la causante de muchos de los problemas y conflictos. Aquí veremos la importancia de la comunicación no verbal con nuestros clientes y compañeros de trabajo, así como la de saber escuchar y entender el mensaje que nuestro emisor nos quiere trasladar. También se trabajará el miedo a hablar en público y a trabajar la comunicación apreciativa.				✘
La inteligencia emocional como base del éxito en las relaciones interpersonales	La gestión de nuestras emociones en el entorno laboral es importantísima si queremos llevar a cabo una relación sana y equilibrada con nuestro entorno de trabajo. Nuestro pensamiento, la forma de expresar lo que sentimos, la empatía hacia los demás, etc., serán algunos de los temas que se pueden estudiar en este curso.				✘
Habilidades directivas y liderazgo. El líder del siglo XXI.	¿Tienes dudas en cómo gestionas tus equipos? ¿Líderas o mandas? ¿Quieres conocer las competencias necesarias para gestionar y liderar equipos? En este curso repasaremos algunas de las técnicas y herramientas más utilizadas para dirigir equipos con éxito.				✘
10 estrategias infalibles en la gestión de los RRHH en hostelería	¿Tienes mucha rotación en tu plantilla? ¿No consigues fidelizar a tu personal? ¿Están tus trabajadores desmotivados? Analizamos en este curso los aspectos más importantes en la gestión del personal en la hostelería.				✘

OFERTA FORMATIVA

SECTOR HOTELERO

EXPERIENCIA
FORMATIVA

EL EQUIPO



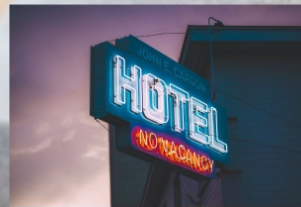
¿QUIÉN
SOY?



CURSOS
"CUSTOMER
SERVICE"



CURSOS
COMERCIAL Y
VENTAS



CURSOS DE
GESTIÓN



CURSOS
RRHH

CONTACTO



CURSOS
ÁREA
RESTAURACIÓN

Dani Agar
www.daniagar.com

Cursos Área de Restauración

Disponemos de un amplio catálogo de formación en este área. No lo solemos especificar, si no que adaptamos la formación a las necesidades específicas de cada cliente.

Pregunta por cualquier curso que necesites, y ¡lo hacemos!

OFERTA FORMATIVA

SECTOR HOTELERO

EXPERIENCIA
FORMATIVA

EL EQUIPO



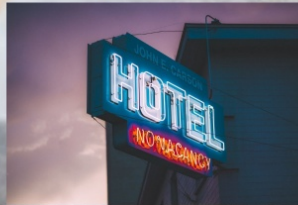
¿QUIÉN
SOY?



CURSOS
"CUSTOMER
SERVICE"



CURSOS
COMERCIAL Y
VENTAS



CURSOS DE
GESTIÓN



CURSOS
RRHH

CONTACTO



CURSOS
ÁREA
RESTAURACIÓN

Dani Agar
www.daniagar.com

El equipo en www.daniagar.com

¿Pensabas que estaba sólo en todo este programa formativo? ¡No!

Llevo muchos años colaborando con otros profesionales que, como yo, nos dedicamos a la Formación y Consultoría. Más abajo te dejo algunos de ellos



Dani Agar

CEO en daniagar.com
Formador y Consultor
Hotelero
Áreas de "Customer Service",
Comercial y Gestión



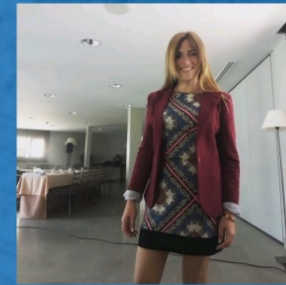
Eduardo Serrano

CEO en ESMA
Formador y Consultor
Hotelero y Restauración
Áreas de Gestión y
Restauración



Santiago Migueles

Formador y Consultor
Independiente
Especialista en Ventas y
Revenue Management



Eva Coves

Formadora y Consultor
Independiente
Especialista en Área de
RRHH



Alberto Ojeda

Jefe de Cocina
Cocinero en 1* Michelin

OFERTA FORMATIVA

SECTOR HOTELERO



¿QUIÉN SOY?



CURSOS "CUSTOMER SERVICE"



CURSOS COMERCIAL Y VENTAS



CURSOS DE GESTIÓN



CURSOS RRHH

EXPERIENCIA FORMATIVA

CONTACTO



CURSOS ÁREA RESTAURACIÓN

Dani Agar

www.daniagar.com

EL EQUIPO

Contacto



Dani Agar

T: 633 87 66 96

Email: info@daniagar.com

www.daniagar.com

www.linkedin.com/in/daniagar

Tenemos oficinas en:

- Alicante
- Granada
- Sevilla
- Valencia
- Madrid

OFERTA FORMATIVA

SECTOR HOTELERO

EXPERIENCIA
FORMATIVA

EL EQUIPO



¿QUIÉN
SOY?



CURSOS
"CUSTOMER
SERVICE"



CURSOS
COMERCIAL Y
VENTAS



CURSOS DE
GESTIÓN



CURSOS
RRHH

CONTACTO



CURSOS
ÁREA
RESTAURACIÓN

Dani Agar
www.daniagar.com