

GREEN VILLAGE RESORT
25-31 OCTOMBRIE 2026

UN PROGRAM CREAT DE
THE MAKERS

MINI-MBA

ÎN OSPITALITATE

Lucruri pe care nu le înveți la școală.

Educație pentru viața reală, pentru business și pentru oamenii care vor să crească. Idei, experiențe și conversații cu antreprenori care construiesc și conduc business-uri în fiecare zi.

Un program care te scoate din rutina obișnuită și te pune în contexte care generează idei, conexiuni și schimbare.

25-31 OCT

2026 · 6 NOPTI

DELTA DUNĂRII

SFÂNTU GHEORGHE

20 DE LOCURI

PRIMA EDIȚIE

1.750 EUR

+ TVA · PER PARTICIPANT

ORGANIZATOR

 **THE MAKERS**

GAZDĂ


GREEN VILLAGE
DANUBE DELTA | SFÂNTU GHEORGHE

PARTENER INSTITUȚIONAL


Membru
HOTREC | CP CONCORDIA | APT

„Ce voi face diferit când mă întorc în compania mea?”



DRAGOȘ ANASTASIU

DE CE FAC ACEST PROGRAM

Am condus business-uri de ospitalitate și turism și, din 2015, dezvolt Green Village Resort. Am învățat cel mai mult de la oameni care conduceau ceva real și aveau curajul să spună ce a mers și ce nu.

Asta vreau să se întâmple aici: o săptămână în care 20 de oameni cu responsabilitate reală lucrează pe propriile hoteluri, cu traineri care conduc business-uri, în locul despre care vorbim.

Nu vreau să pleci cu notițe. Vreau să pleci cu decizii luate și cu un plan pentru primele 90 de zile.

Dragoș Anastasiu

Investitor Green Village Resort · Inițiatorul programului

2023 · 2024

Green Village Resort,
Destinația Anului

PRIMA EDIȚIE

20 de locuri, cohortă închisă

5 TRAINERI

care conduc business-uri

Șapte lucruri care fac diferența.

Nu este un curs. Este educație.

Nu este instruire. Este transformare, personală și organizațională.

Nu avem traineri clasici. Avem antreprenori care conduc business-uri.

Este o experiență cap-coadă, care include Delta Dunării.

Este unic și pentru prima dată în România.

Faci parte din prima cohortă, inclusiv financiar: prețul de lansare.

Este despre transformare și networking, cu organizatorii și cu ceilalți participanți.

OBIECTIVUL PROGRAMULUI

Cinci zile de lucru pe propriul business. Patru rezultate gata de folosit.

- Lucrezi pe cifrele, spațiul și deciziile propriului hotel, resort, pensiune sau restaurant.
- Legi mindsetul, oamenii, experiența oaspetelui, datele și execuția într-un singur sistem de management.
- Construiești strategia de vânzări și marketing pentru 2027 și o testezi cu oameni care conduc business-uri reale.
- Identifici intervențiile cu impact în spațiul tău și indicatorii pe care îi urmărește Directorul General.
- Închei cu un plan clar pentru primele 90 de zile: ce oprești, ce începi, ce continui și cine răspunde.

Patru documente pe care le pui pe masă la prima ședință.

01

Strategia de vânzări și marketing 2027

Maximum 10 pagini, scrisă pe datele
hotelului tău și testată în fața unui panel.

ZIUA 4

02

Auditul spațiului tău

Ghidul „Spațiul care vinde” și 10
intervenții cu impact mare și cost mic,
aplicabile în 30 de zile.

ZIUA 3

03

Planul de acțiune pentru 90 de zile

Ce oprești, ce începi, ce continui, ce
măsori și cine răspunde, cu ținte la 30,
60 și 90 de zile.

ZIUA 5

04

Tabloul de bord al Directorului General

Cei 10–15 indicatori urmăriți zilnic,
săptămânal și lunar, legați de decizii și de
responsabili.

ZIUA 5

PENTRU CINE ESTE. ȘI PENTRU CINE NU.

ESTE PENTRU TINE DACĂ

Răspunzi de rezultatele unui hotel, resort, pensiune
sau restaurant

Ești proprietar, Director General sau te pregătești să
devii

Ai cel puțin 3 ani de experiență într-un post
managerial

Ai o decizie de investiție sau de reparaționare în
următorii doi ani

Poți bloca câteva zile ca să ieși din operațional

NU ESTE PENTRU TINE DACĂ

Cauți o diplomă sau teorie de sală

Nu ai acces la cifrele business-ului

Vrei un city-break, nu un program de lucru

20 de locuri. Cererile se evaluează în ordinea primirii, în maximum 24 de ore.

De la mindset la execuție, în șapte zile.

25

DUMINICĂ
SOSIREA

13:30, Murighiol. Barca spre Green Village Resort, deschiderea informală și cina de bun venit.

26

LUNI · ZIUA 1
EU

Mindset, cultură organizațională și servicii
Dragoș Anastasiu

27

MARȚI · ZIUA 2
CEILALȚI

De la vânzări la progresul oamenilor
Dragoș Anastasiu

28

MIERCURI · ZIUA 3
EXPERIENȚA

Spațiul care vinde: arhitectură, design și cele cinci simțuri
Hilde Brandl, Anca Brandiburg · UNITH2B

29

JOI · ZIUA 4
PIAȚA

De la date la decizie, cu inteligență artificială
Bogdan Stanciu

30

VINERI · ZIUA 5
BUSINESS-UL

De la manager la Director General
Tinu Sebeșanu

31

SÂMBĂȚĂ
PLECAREA

11:00, din Sfântu Gheorghe, cu barca spre Murighiol.

O ZI LA GREEN VILLAGE

09:00	10:30	11:00	12:30	14:00	17:30
Sesiune	Pauză	Sesiune, studii de caz	Prânz	Atelier, lucru practic pe propriul business, aplicații și concluzii	

În unele zile programul se ajustează pentru activitățile din Delta. Cât mai puțină transmitere pasivă, cât mai mult lucru pe situații reale.

Piramida succesului: mindset, cultură organizațională și servicii



Dragoș Anastasiu

Mindset, resurse umane & vânzări

Ce ne trebuie, de fapt, pentru a avea succes în business?

Atingem toate ingredientele de soft și hard skills necesare pentru a avea succes în activitate. Mindsetul determină comportamentele, comportamentele repetate construiesc cultura, cultura produce experiența, iar experiența produce rezultate.

SUBIECTE

Piramida succesului: cum se leagă mindsetul, oamenii, cultura, clientul, execuția, vânzările și rezultatele

Mindset fix și mindset de creștere; reacție și responsabilitate; ownership

Transformarea organizațională: valori declarate și comportamente observabile

Fundamentele serviciilor: ce apreciază clientul de fapt și pentru ce este dispus să plătească

Clientul extern și clientul intern: fiecare departament este simultan beneficiar și furnizor de servicii

CU CE PLECI

Înțelegi exact elementele de care ai nevoie pentru a fi un om de succes, cum interacționezi cu cei din jur și cum contribui la transformarea firmei într-una care excelează în servicii.

Piramida succesului aplicată propriei organizații. Harta momentelor critice ale clientului. Un angajament personal: un comportament pe care îl oprești, unul pe care îl începi și unul pe care îl întărești.

02

MARȚI, 27 OCTOMBRIE · CEILALȚI

De la vânzări la cum îi ajutăm pe oameni să progreseze



Dragoș Anastasiu

Mindset, resurse umane & vânzări

Cum descoperi ce vrea cu adevărat celălalt înainte de a propune o soluție?

Vânzarea înseamnă să-i ajuți pe oameni să facă progres. În ospitalitate și în management, fiecare interacțiune poate ajuta un client, un coleg, un partener sau o echipă să înainteze.

SUBIECTE

Vânzarea ca progres pentru celălalt, în locul presiunii comerciale

Cunoștințe, abilități și disciplină: pilonii performanței; rezultatele apar prin practică deliberată

Întrebările potrivite și ascultarea pentru a înțelege

Storytelling: cum construiești o bancă de povești

Relații și networking: valoare înainte de tranzacție

Influență și negociere fără agresivitate

Ședințe productive: scop, agendă, decizie, cine face ce și până când

CU CE PLECI

Înțelegei setul complet și balanța între cunoștințe, competențe și disciplină, în vânzare și în orice altă situație din companie sau din viața privată, ca să devii un performer de înaltă valoare.

Banca de povești. Banca de întrebări. Prezentarea personală în 30–60 de secunde. Modelul de ședință productivă. Planul de practică pentru 30 de zile.

03

MIERCURI, 28 OCTOMBRIE · EXPERIENȚA

Spațiul care vinde

Arhitectură, design și cele cinci simțuri în ospitalitate



Hilde Brandl
Arhitect · UNITH2B



Anca Brandiburg
Arhitect · UNITH2B

Ce simte oaspetele meu în primele 90 de secunde, și cât mă costă asta?

Starea oaspetelui este venit. Un spațiu care relaxează îl ține mai mult la bar, în restaurant, la spa și îl aduce înapoi. Un spațiu care agită îl trimite în cameră. Diferența stă mai ales în gândire: proporție, lumină, ordine, sunet, miros, textură. Metoda zilei: AȘA DA / AȘA NU, în imagini, cu exemple reale din România.

SUBIECTE

Arhitectura ca stare: imersie, regenerare, iritare

Primele 90 de secunde: drum, parcare, ușă, recepție

Vizualul: proporții, materiale, culoare, semnalistică

Lumina: temperatură de culoare, straturi, scenarii de zi și seară

Auzul, mirosul și tactilul

Distribuția obiectelor: cum se strică un spațiu bun prin acumulare

Cum alegi un proiectant: brief, portofoliu, onorariu, costul greșelilor

Laborator Green Village: audit pe teren, în echipe, pe zone

CU CE PLECI

Ghidul „Spațiul care vinde”, auditul propriului hotel și o listă personală de 10 intervenții cu impact mare și cost mic, aplicabile în 30 de zile.

PREGĂTIRE

Cu aproximativ 14 zile înainte trimiți 6 fotografii din propriul hotel și o investiție sau renovare planificată în următorii doi ani.

04

JOI, 29 OCTOMBRIE · PIAȚA

De la date la decizie

Inteligență artificială pentru management hotelier: exersăm strategia de vânzări și marketing 2027



Bogdan Stanciu

Date & AI · Fondator Bit Soft

De unde au venit banii și cât costă în realitate fiecare canal?

Este o zi în care folosim inteligența artificială pe date reale. La 09:00 deschizi laptopul cu datele hotelului tău. La 17:30 închizi un document pe care îl poți duce la ședința de buget: strategia de vânzări și marketing pentru 2027.

SUBIECTE

Fiecare pornește de la provocarea proprie, fără teorie generală

Cum scrii instrucțiuni pentru AI care produc decizii

Diagnosticul: de unde au venit banii și cât costă fiecare canal după comision

Planul: poziția față de competitori, calendarul 2027, bugetul pe segmente și luni, canalele și tariful

Proba: planul este atacat constructiv de facilitatori și de un panel

CU CE PLECI

Strategia de maximum 10 pagini. Un set de instrucțiuni AI reutilizabile. Feedback concret asupra planului. O metodă pe care o repeți singur, în fiecare an.

PREGĂTIRE

Laptop și cont AI cu încărcare de fișiere. Datele hotelului (producție pe segmente, canale și comisioane, business on the books 2027) conform listei trimise cu aproximativ 14 zile înainte.

05

VINERI, 30 OCTOMBRIE · BUSINESS-UL

Conducerea business-ului

De la manager la Director General



Tinu Sebeșanu

Conducerea business-ului · Fondator Trend Hospitality

Dacă mâine devin Director General, ce trebuie să știu ca să conduc întregul business?

Un Director General leagă permanent clientul, oamenii și banii. Ziua se încheie cu exercițiul final: primești un hotel fictiv cu probleme reale și decizi ce faci în primele 90 de zile.

SUBIECTE

Cifrele: P&L, EBITDA, costuri fixe și variabile, RevPAR, ADR, grad de ocupare

Buget și profitabilitate fără a afecta experiența clientului

Oamenii: recrutare, integrare, retenție, evaluare, succesiune

Brandul de angajator și cultura

Tabloul de bord: cei 10–15 indicatori zilnici, săptămânali și lunari

Leadership operațional: standarde, productivitate, reclamații

Exercițiul final: primele 90 de zile ca Director General

CU CE PLECI

Planul de acțiune pentru următoarele 90 de zile

30

zile

60

zile

90

zile

Ce oprești, ce începi, ce continui, ce măsoară, cine răspunde și ce trebuie să fie diferit la fiecare termen.

Cinci practicieni. Fiecare conduce un business.



Dragoș Anastasiu

ZILELE 1 ȘI 2

Mindset, resurse umane & vânzări · Antreprenor și investitor, Green Village Resort

A construit Grupul Eurolines România, aproape 20 de companii din transport și turism, și a vândut diviziile către Dertour și FlixBus. Din 2015 dezvoltă Green Village Resort, Destinația Anului 2023 și 2024, și este Managing Partner la The Makers. Fost președinte al AHK România și al ANAT.

A construit, condus și vândut grupuri de companii din turism și ospitalitate.



Hilde Brandl

ZIUA 3

Spațiul care vinde · Arhitect, fondator și Managing Partner UNITH2B

Proiecte HoReCa de la Hotel Șelari și Hotel Caro din București la spații boutique, plus lucrări în peste 15 orașe din România și în străinătate. A lucrat 25 de ani în Germania înainte de a fonda UNITH2B. Președinte ASAR, partener The Makers, asociat în hotelul boutique Valea Verde.

Proiectează și investește în spații de ospitalitate.



Anca Brandiburg

ZIUA 3

Spațiul care vinde · Arhitect, co-fondator și Managing Partner UNITH2B

Peste 50 de proiecte livrate în România și Germania, de la hoteluri la campusuri, spitale și muzee. Formată la Ion Mincu și ENSA Paris-Val de Seine, cu certificări în management la ILM, Harvard și Babson. Asociată în The Makers, membră în Consiliul Național OAR, scrie despre design și ospitalitate în Revista Horeca.

Traduce arhitectura în venit: lumină, proporție, traseu, simțuri.



Bogdan Stanciu

ZIUA 4

Date & AI · Fondator și Managing Director Bit Soft

A fondat în 1994 Bit Soft, liderul românesc în software pentru ospitalitate și restaurante, cu peste 1.500 de proiecte în patru țări. Partener Oracle Hospitality, cu sisteme folosite de Ana Hotels, KFC sau City Grill. Din 2025 Bit Soft face parte din grupul Volaris, iar Bogdan conduce extinderea în Europa.

Vede zilnic cifrele a sute de hoteluri și restaurante din România.



Tinu Sebeșanu

ZIUA 5

Conducerea business-ului · Fondator și Managing Partner Trend Hospitality

Din 2005 conduce Trend Hospitality, reprezentant Wyndham în România, cea care a adus Ramada pe piața locală. A condus Howard Johnson Grand Plaza București, 285 de camere, și a dezvoltat rețeaua Ramada în mai multe orașe. MBA la Open University, management strategic în turism la Cornell.

Peste 300 de proiecte hoteliere evaluate, dezvoltate sau conduse.

„Uneori cea mai valoroasă conversație nu se întâmplă în sala de curs, ci la cină, într-o barcă sau în jurul focului.”

DELTA FACE PARTE DIN PROGRAM

Delta Dunării și Green Village Resort fac parte din experiență și din metoda de lucru. Distanța față de operațional îți dă spațiul necesar pentru decizii, iar cele șase zile trăite împreună transformă mesele, drumurile cu barca și serile în conversații directe cu trainerii și cu ceilalți lideri. Green Village Resort devine și studiu de caz real: observi, testezi și discuți pe teren experiența unui resort.

Excursie la vărsarea Dunării în Marea Neagră

Plimbări și conversații în grupuri mici

Cine tematice despre leadership și antreprenariat

Foc de tabără pe plajă, cu trainerii

Apusuri și explorarea Deltei, după vreme

Timp liber deliberat



INVESTIȚIA

1.750 EUR

+ TVA
PER PARTICIPANT

Mai puțin decât costă o singură decizie de investiție greșită într-un lobby. Pleci cu strategia, auditul și planul de 90 de zile deja scrise.

PREȚUL INCLUDE

6 nopți de cazare la Green Village Resort, de duminică până sâmbătă

Pensiune completă pe durata programului

Transfer cu barca Murighiol – Sfântu Gheorghe – Murighiol

Întregul program educațional de cinci zile

Materialele de lucru

Activitățile comune incluse în program

Nu este inclus: transportul până la Murighiol.

OPȚIUNI DE PLATĂ

Plată integrală

1.750 EUR + TVA, în maximum 5 zile de la confirmarea locului.

5 rate lunare

1.850 EUR + TVA în total, 370 EUR + TVA pe rată. Prima rată la confirmarea locului, următoarele pe 1 noiembrie, 1 decembrie, 1 ianuarie și 1 februarie.

Locul este rezervat după încasarea plății sau a primei rate. Prima cohortă are prețul de lansare.

ANULARE ȘI TRANSFER

Până pe 12 octombrie: rambursare integrală a sumelor plătite.

După 18 octombrie: locul se poate transfera oricând, fără cost, unei persoane din aceeași companie.

13–18 octombrie: se reține 50% din valoarea programului, diferența se rambursează.

Anulare de către organizator: rambursare integrală în 10 zile lucrătoare.

Vino însoțit

Participanții pot veni însoțiți. Pentru aceștia putem organiza un program separat, la cerere. Este posibilă și sosirea cu o zi înainte sau prelungirea șederii cu o zi după program.

Detalii și tarife: Claudia Pascu · 0727 731 476

Trei pași. Fără formalități inutile.

01

Trimiți cererea

Două minute. Cine ești, ce conduci și ce decizie ai de luat în următoarele 12 luni.

02

Vorbim 20 de minute

Te contactăm în maximum 24 de ore și verificăm împreună dacă programul te duce unde vrei să ajungi.

03

Îți confirmi locul

Primești confirmarea și detaliile de plată. Locul este rezervat după confirmarea plății.

APLICĂ PENTRU UN LOC

mini-mba.themakers.ro

APLICĂRI PÂNĂ PE 12 OCTOMBRIE

20 DE LOCURI 1.750 EUR + TVA



CONTACT

Claudia Pascu

office@themakers.ro

0727 731 476

LOCUL

Green Village Resort

Sfântu Gheorghe, Delta Dunării

Întâlnirea: duminică, 25 octombrie, 13:30, Murighiol

MINDSET x OAMENI x SPAȚIU x DATE x EXECUȚIE = **PERFORMANȚĂ**

Nu pleci cu notițe. Pleci cu decizii. Te transformi.

ORGANIZATOR



GAZDĂ



PARTENER INSTITUȚIONAL

