



¿Qué puede aportarte este curso?

- Conocer los pilares fundamentales, técnicas, estrategias y procesos para optimizar la labor del RM y el GOP.
- Familiarizarte con las herramientas de RM, conocimiento del pricing, importancia del Forecasting y aprender los indicadores del Benchmarking.
- Mejorar los análisis previos a la fijación de precios, así como estrategias más óptimas mediante la creación de un Action Plan óptimo.

Objetivos

- Dominar los pilares básicos del Revenue Management y mejorar la efectividad del trabajo
- Conocer las herramientas de trabajo y su utilidad.
- Entender la estructuración de tipos de tarifas e importancia de los multiplicadores y limitadores, para captar o reconducir cada segmento, y optimizar los ingresos del GOP del hotel.
- Familiarizarse con la práctica del manejo de una plataforma de distribución real, trasladando parte de la teoría explicada.
- Comprensión del análisis por segmentos de mercado para una buena previsión de ventas.
- Aprender a calcular los Indicadores del Benchmarking y su utilidad, así como el análisis de los mismos.
- Mostrar modelos de organización, funciones y tipos de reuniones de control y mejora, para el desarrollo un Action Plan efectivo.

Contenidos

- Introducción al Revenue: fundamentos, principios, objetivos, estrategias y procesos.
- Herramientas del RM: Rate-shopper, PMS, RMS, CRS+BE, CRM, BI, CMS y Distribución Electrónica.
- Pricing: tipos de precios, tarifas, rate fences, dynamic packing, estrategias y segmentos de mercados.
- Forecasting: Elementos necesarios para un forecasts, pick up, calendario de demanda, curva de reservas y demandas variables.
- Benchmarking: análisis de la competencia, objetivos, indicadores (MPI, ARI, RGI) y análisis de reportes para la toma de decisiones.
- Action Plan: Organización, descripción y rutinas del puesto, Revenue Meetings, gestión de la información y Action Plan.

Perfil de los alumnos:

- Directores de hotel, Directores comerciales, Revenue and Yield Managers, Directores de Marketing, Jefes de Recepción, Jefes de Reservas y Jefes de Ventas y profesionales relacionados con el sector del turismo.

Metodología “Learning by doing”

- Tutorías on-line.
- Ejercicios prácticos.
- Ejercicios analíticos de Benchmarking.
- Videos explicativos de cada lección.
- Interacción entre alumnos y profesorado en foros de discusión, chats privados, mails, y blogs.
- Control de auto-evaluación por cada lección.
- Páginas de ayuda y ampliación de información.

Horas: 40 horas, realizable durante 2 meses.

Fecha de inicio: Inscripción abierta

Precio: 295€

info.training@beezhotels.com

<http://www.beezhotels.com/training.html>

Partners

