



Detalhes do Curso

Revenue Management na Hotelaria

Palestrante: Larissa Cabral

Problema:

Falta de um pensamento estratégico voltado para o resultado; Vendas sem análise, com perda de receita; Períodos de baixa ocupação e baixa de preços; Dificuldade em elevar a Diária Média; Necessidade de implementar uma análise de RevPar; Complicações na hora de definir como e quando vender o hotel.

Transformação:

Visão holística do negócio; Atividades e rotinas que auxiliam na análise das métricas de diária média (DM), Revpar e ocupação; Raciocínios contextualizados que auxiliam a posicionar o hotel e elevar a DM; Melhor gestão da distribuição das vendas; Otimização de vendas e diminuição de evasão de receita.

Tema: Revenue Management na Hotelaria

Carga horária: 8H - 100% Presencial ou Online

Público-alvo: Hoteleiros com conhecimentos básicos de vendas e operação, que atuem ou que desejem atuar na área estratégica e de gestão; Setores de vendas e lideranças.

Conteúdo Programático

Conceitos / envolvimento de demanda/ índices de produtividade / posicionamento e definição de concorrentes / métricas de penetração de mercado / Prateleiras de vendas / vendas diretas e indiretas/ distribuição e segmentação