

Curso:

Revenue Management

- Duración del curso: 5 horas
- Para grupos de máximo 15 pax.



Hotelsconsulting, Comercialización y Gestión Hotelera Online

Hotels
consulting

Impartido por:

Cinta Massó, Directora y Fundadora de **Hotelsconsulting**.

Mi experiencia en la comercialización online se basa en el trabajo realizado en dos de las Agencias Onlines más importantes a nivel mundial; como Account Manager en **Booking.com**, responsable de la zona norte de España con una cartera de más de 800 hoteles en gestión, y como Destination Manager en **Lastminute.com** de diferentes regiones de España.

Ver Perfil en LinkedIn:

<http://es.linkedin.com/in/cintamasso>



www.hotelsconsulting.es

A quién va dirigido:

Los cursos van dirigidos a todo tipo de Hoteles pequeños, medianos y grandes, en función de sus necesidades y conocimientos.

Para Gerentes o personal responsable de la comercialización y distribución online del hotel, así como responsables del yield management del hotel, de la gestión de precios y ventas diarias del hotel.

Objetivos del curso:

Mejorara la facturación online, con una mejora en estrategia de precios y en el Yield Managment del hotel.

Objetivos concretos:

- * Conocer los conceptos básicos del Yield Management
- * Cómo hacer un buen forecast de precios y definir una buena estrategia.
- * Qué estrategia de precios aplicar según producto, canal online... y cómo aplicar el yield management diario, mensual..

Índice del Curso:

1. Origen y Fundamentos del Revenue Management

2. Forecasting- Pricing

- Definición del precio
- Factores a tener en cuenta para realizar un buen Forecasting

3. Micro-Segmentación

- A quién nos dirigimos?
- Targets de clientes
- Cómo influirá en el precio?

4. Benchmarking:

- Cómo realizar un estudio de precios de la zona?
- Ejemplo herramientas
- Qué hoteles considero mi competencia?
- Cuando realizo el Benchmarking?
- Cuando aplico los cambios en mi hotel?

5. Distribución & Comercialización

- Qué tipo de canales de Distribución Tenemos?
- Definición del precio por tipo de canal de distribución
- Estrategias de vena según tipo de canal

6. Yield Management

- Aplicación del Forecasting

7. CRM 2.0 (customer relationship management)

- Acciones y Herramientas de fidelización de clientes
- Cómo influye en el precio 1 cliente fidelizado?

8. Ejercicio Práctico-Ejemplo Plan de Acción

**No dudéis en solicitarnos vuestra
propuesta!**

cinta@hotelsconsulting.es
Tlfn. 657 24 27 68
@cintamasso

www.hotelsconsulting.es