

Yield & Revenue Management

Objetivos Gerais

Este curso pretende dotar os participantes dos conhecimentos e competências de Revenue e Yield Management.

Objetivos Específicos

No final deste curso, os participantes deverão saber:

- Distinguir Revenue Management de Yield Management
- Identificar as necessidades que levam à maximização dos lucros gerados pela venda de um produto ou serviço
- Implementar os conceitos na atividade diária da Gestão Hoteleira.

Destinatários

Este curso destina-se a todos os Revenue Managers, Diretores Comerciais e Diretores Gerais que possuam experiência na área do Yield Management e pretendam consolidar os seus conhecimentos, visando um melhor desempenho do Departamento Comercial.

Carga Horária

18 Horas

Conteúdos

1. Introdução
 - Conceitos e Técnicas
 - Revenue Management enquanto Ferramenta
 - Yield Management enquanto Objetivo
2. Características do mercado de serviços
 - Intangibilidade
 - Inseparabilidade
 - Variabilidade
 - Perecibilidade
3. Análise do desempenho da unidade
 - Análise de Dados Históricos
 - Perfil e Motivações da Procura
 - Análise SWOT
 - Técnicas para detetar Oportunidades e Otimizar Vendas

4. Aplicação dos conceitos

- Medição de Yield Management
- Estratégias de Pricing
- Previsões enquanto Ferramenta Estratégica
- Indicadores de Êxito
- Implementação do Yield Management na Organização
- Relação com a Distribuição