

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 saberão:

- 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.

Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

Carga Horária

18 horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

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

Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.

