

HORESTAS REVENUE MANAGER KURSUSFORLØB

Arbejder du til daglig med salg, distribution og Revenue Management, og ønsker du at blive endnu bedre til at udnytte de muligheder, der ligger i at bruge Revenue Management på dit hotel, så har du nu mulighed for at gennemføre HORESTAs kursusforløb.

Forløbet består af i alt 5 moduler á 2 kursusdage, hvor du bliver undervist og løser opgaver med udgangspunkt i din virksomhed. Forløbet skal hjælpe dig til at identificere optimeringsmuligheder for din virksomhed, ligesom du får til opgave at udarbejde en implementeringsstrategi.

Kursusforløbet afsluttes med diplomoverrækkelse til deltagerne.

PROGRAM for kursusmoduler over 2 dage:

Kursusmodul 1: Kundeanalyse, Segmentering & Forecasting

Kursusmodul 2: Positionering, Differentiering & Produktkendskab

Kursusmodul 3: Prissætning, Prisstruktur & Pris-produktudvikling

Kursusmodul 4: Optimering, Strategi, Kommunikation & Implementering

Kursusmodul 5: Online synlighed, Distribution & Salg

Afslutning & HORESTA-diplomoverrækkelse

Kursusmodul 1: Kundeanalyse, Segmentering & Forecasting

At kende sine kunder og at inddele dem i kategorier er en forudsætning for at udvikle nye produkter samt at prissætte og allokere kapacitet. Vi ser nærmere på hvilke informationer, der er tilgængelige om gæsterne, og hvorledes man kan inddele dem i kundetyper. Forecasting, at forudsige og estimere fremtidige efterspørgsel, er en kritisk opgave, hvis man skal reagere i tide og i takt med at efterspørgslen udvikler sig. Det første kursusmodul giver dig en teoretisk gennemgang af de eksisterende forecastingmetoder, og du får mulighed for at arbejde med case-eksempler og opgaver for din egen virksomhed.

Kursusmodul 2: Positionering, Differentiering & Produktkendskab

Andet kursusmodul sætter fokus på konkurrentanalyse, og hvorledes en virksomhed identificerer sin position i markedet. Herefter tester vi dit produktkendskab og din evne til at udvikle nye produkter via forskellige case-eksempler. Du skal lave en konkurrentanalyse for din egen virksomhed og identificere din virksomheds position i markedet. På baggrund heraf skal du komme med anbefalinger til, hvorledes virksomheden kan udvikle og/eller forbedre produkterne.

Kursusmodul 3: Prissætning, Prisstruktur & Pris-produktudvikling

Vi sætter fokus på prisstrategi. Hvilken prisstruktur og hvilke prismsværktøjer giver virksomheden de bedste forudsætninger for at reagere på ændringer i efterspørgslen, kundesegmenter, prislelsomhed og priselasticitet. Vi

gennemgår en række teoretiske prisfastsættelsesmetoder, og du bliver undervist i prisdifferentiering, herunder "price fencing", og får mulighed for at arbejde med case-eksempler. Du løser opgaver med pris- og produktudvikling for egen virksomhed.

Kursusmodul 4: Optimering, Strategi, Kommunikation & Implementering

Vi sætter fokus på optimeringsmuligheder for f.eks. værelsessalg og for Total Revenue Management på tværs af alle områder/afdelinger. Vi gennemgår de mest udbredte optimeringsmodeller, og du skal – på baggrund af den viden, som du har indsamlet om din virksomhed, kunder, konkurrenter, virksomhedens prisstruktur og forventninger til den fremtidige efterspørgsel - identificere optimeringsmuligheder og beregne gevinsten ved disse samt de mulige barrierer for implementering.

Kursusmodul 5: Online synlighed, Distribution & Salg

Hvorledes sikrer du optimal eksponering på nettet, så din virksomhed er repræsenteret der, hvor kunderne søger information, deler, "liker" og anbefaler, så interesse omsættes til bookinger. Hvilke markedsføringsmetoder og salgskanaler bør din virksomhed satse på for at tiltrække de mest profitable kunder og opnå højest muligt provenu? Du skal med udgangspunkt i din virksomhed estimere udfordringerne, omkostningerne og gevinsten ved at anvende forskellige markedsføringsmetoder og distributionskanaler. På baggrund heraf skal du komme med forslag til, hvordan din virksomhed i fremtiden kan markedsføre og sælge sine produkter.

Afslutning & HORESTA-diplomoverrækkelse

Gennem forløbet vil du udføre en række opgaver, som samlet set skal hjælpe dig med at identificere optimeringsmuligheder i din virksomhed og udarbejde en implementeringsstrategi. Din afsluttende opgave bliver at indsende, hvad du er kommet frem til, og præsentere udvalgte punkter på afslutningsdagen. Revenue Manager forløbet afsluttes med diplomoverrækkelse.

Undervisere

Benedikte Rosenbrinck, Viden- og udviklingschef i HORESTA og ph.d. i Revenue Management.

Kaare Harry Kjerrumgaard, selvstændig underviser, rådgiver og konsulent. Kaare har siden 2005 arbejdet med rådgivning og undervist i fagområderne Revenue Management, Online Synlighed og Softwaresystemer. Se endvidere www.khk.dk

Pris

Medlemmer: Kr. 2.500 kr. ekskl. moms pr. medarbejder - for yderligere medarbejdere fra samme virksomhed kr. 1.500 kr. ekskl. moms

Ikke medlemmer: Kr. 5.000 kr. ekskl. moms pr. medarbejder

Kontakt

Har du spørgsmål, eller ønsker du at tilmelde dig kursusforløbet, er du meget velkommen til at kontakte Karin Bækby Petersen, chefkonsulent i HORESTA på tlf: 35 24 80 80 eller e-mail: kbp@horesta.dk