



Curso de Revenue Management

EL CURSO CONSTA DE 8 H. PRESENCIALES (9:30 a 14:00 h y de 15:00 a 18:30h)
+ 30 horas online

PONENTE:
GABI MUELLER, *fundadora de Hotel-lo*

Contenidos:

- Principios básicos del Revenue Management
- Técnicas y Análisis de Revenue para detectar oportunidades – variables a analizar
- Indicadores de éxito: RevPAR, GOPPAR, TrevPar
- Rate management vs. Inventory management
- Forecasting - definición del precio a través del análisis de la demanda en el futuro – ejemplo de forecasts – forecasting global
- Pricing - estrategias de tarifas: como definir el precio óptimo
- Distribución - cómo aumentar ventas electrónicas con técnicas de revenue - control del coste de distribución
- Ejercicios y casos prácticos

CURSOS 100% BONIFICABLES A TRAVÉS DE LA FUNDACIÓN ESTATAL

395€

+ IVA
POR CURSO

EL PRECIO INCLUYE:
MATERIAL DIDÁCTICO,
COFFEE BREAK,
MENÚ Y DIPLOMA.

PRECIO ESPECIAL PARA MIEMBROS DE LA AEHM Y EX ALUMNOS:

335€

+ IVA
POR CURSO

**4
de
julio**

Ubicación pendiente



sara.colomer@hotel-lo.com · www.hotel-lo.com
Tel.: 934 518 417