



REVENUE STRATEGICO

25-26-27 Marzo 2022

PROGRAMMA DEI 3 GIORNI DEL CORSO

**3 giornate per imparare o migliorare il tuo approccio al
Revenue Management**

**Riduci i costi e aumenta i guadagni
grazie al metodo Revenue Management
di "Vivere di Turismo Business School"**

Live Streaming su piattaforma Zoom

**PROGRAMMA DEL CORSO REVENUE MANAGEMENT_GIORNO 1****Venerdì 25 Marzo dalle 10:00 alle 18:00**

- Ore 10:00** **Apertura dei lavori e condivisione del programma**
Illustrazione dei contenuti del corso con una panoramica sul percorso di apprendimento del weekend formativo.
-
- Ore 10:30** **Il revenue management oggi, sfide e complessità**
Giuseppe Murina parlerà del corretto utilizzo del Revenue Management nelle realtà extralberghiere rispondendo alle domande più comuni e ricorrenti riguardo alla materia.
-
- Ore 11:00** **Individuazione di cluster per organizzare il lavoro**
In questo modulo sarà presentata la procedura corretta per organizzare le unità in vendita introducendo in maniera chiara il concetto di Cluster.
-
- Ore 12:00** **Introduzione ai costi fissi e variabili**
Il primo pilastro approfondito è quello dei costi. Il docente mostrerà come raccogliarli e catalogarli per costruire le fondamenta di una corretta gestione tariffaria.
-
- Ore 13:00** **Pausa pranzo**
-
- Ore 14:00** **Calcolo dei costi fissi e variabili**
In questo modulo si entrerà nel vivo del corso con una serie di esercizi e tabelle che permetteranno ad ogni partecipante di comprendere il reale impatto dei costi dell'attività.
-
- Ore 15:30** **Individuazione della tariffa di partenza**
Grazie al lavoro di analisi approfondita sui costi l'attività ricettiva comincia a prendere in mano le redini degli andamenti attraverso nuove consapevolezze e capisaldi.
-
- Ore 16:30** **Pausa caffè**
-
- Ore 16:50** **Ottimizzare le attività individuando il giusto target di clientela**
Il secondo pilastro che affronteremo sarà il target. Ogni struttura ricettiva deve conoscere il proprio cliente ideale, quello che rappresenta il punto di arrivo di ogni attività tanto di comunicazione quanto di pricing. Una serie di esercizi mirati ci permetteranno di capire come individuarlo e come renderci unici ai suoi occhi.
-
- Ore 18:00** Chiusura dei lavori con riepilogo della giornata

In ogni singolo modulo è previsto un tempo dedicato a domande e risposte.

Sarà possibile interagire in diretta con la docente attraverso la chat.

**PROGRAMMA DEL CORSO REVENUE MANAGEMENT_GIORNO 2****Sabato 26 Marzo dalle 9:30 alle 18:00**

- Ore 9:30** **Riepilogo giornata precedente**
Il docente percorrerà quanto affrontato nella prima giornata con attenzione agli argomenti che hanno fatto emergere difficoltà rispondendo ad eventuali domande sorte.
-
- Ore 10:00** **Analisi della domanda e dell'offerta turistica sul territorio**
Con Gianni Dugheri approfondiremo come attraverso l'indagine statistica sia possibile scoprire e definire meglio il territorio in cui andremo ad operare, quali sono le sue caratteristiche, le potenzialità e le risorse.
-
- Ore 11:00** **Pausa caffè**
-
- Ore 11:30** **Benchmarking: analisi dei competitor**
Grazie alle analisi professionali del territorio saremo in grado di formulare una analisi dei competitor mirata e consapevole.
-
- Ore 12:30** **Analisi dello storico e Calcolo dello stato di salute dell'attività**
Attraverso una serie di esercizi e tabelle di facile compilazione verrà mostrato come analizzare i propri dati storici e quali consapevolezze portano alle vendite future.
-
- Ore 13:00** **Pausa Pranzo**
-
- Ore 14:30** **Setup della distribuzione: canali diretti e OTA**
In questo intervento andremo ad analizzare l'importanza dei canali di distribuzione e di una corretta gestione e manutenzione degli stessi.
-
- Ore 15:30** **Pausa caffè**
-
- Ore 16:00** **Determinazione delle tipologie, individuazione della tipologia master, definizione degli ancoraggi**
Attraverso uno schema il docente mostrerà come costruire dei collegamenti solidi e performanti.
-
- Ore 17:00** **Domande e risposte**
Sessione di domande e risposte di 1 ora.
-
- Ore 18:00** Chiusura dei lavori con riepilogo della giornata

In ogni singolo modulo è previsto un tempo dedicato a domande e risposte.

Sarà possibile interagire in diretta con la docente attraverso la chat.

**PROGRAMMA DEL CORSO REVENUE MANAGEMENT_GIORNO 3****Domenica 27 Marzo dalle 9:30 alle 18:00**

Ore 9:30	Riepilogo giornata precedente Il docente percorrerà quanto affrontato nella prima giornata con attenzione agli argomenti che hanno fatto emergere difficoltà rispondendo ad eventuali domande sorte.
Ore 10:00	Il prezzo di vendita e la griglia tariffaria Grazie alle analisi svolte nelle giornate precedenti e con l'ausilio di schemi e tabelle verrà presentato il metodo di costruzione di un corretto prezzo all'interno della propria attività.
Ore 11:00	Pausa caffè
Ore 11:20	Il Budget delle vendite In questo intervento verrà presentato il Budget delle vendite, pietra miliare di ogni revenue manager, grazie ad una serie di esercizi da applicare sin da subito alla propria attività.
Ore 13:00	Pausa Pranzo
Ore 14:30	Analisi di alcuni documenti degli studenti Per rendere ancor più chiara la stesura del budget verranno discussi i budget delle vendite appena costruiti da alcuni degli studenti per permettere a tutti di allinearsi e trovare risposte anche alle domande che non sono emerse.
Ore 15:30	Domande e risposte Una sessione di domande e risposte tenuta da Giuseppe Murina.
Ore 16:20	Strumenti di controllo Il docente presenterà gli strumenti di controllo degli andamenti che ti permetteranno di conoscere con largo anticipo come si sta muovendo il mercato individuando prima e meglio gli interventi necessari per il raggiungimento del miglior obiettivo di vendita.
Ore 17:20	Best practice e case study L'ultimo approfondimento è dedicato ai consigli pratici del docente con una serie di "tips & tricks" utili per mantenere nel tempo la corretta gestione tariffaria.
Ore 18:00	Riepilogo e conclusione percorso Riepilogo dei punti salienti della giornata e conclusione del percorso.

In ogni singolo modulo è previsto un tempo dedicato a domande e risposte.

Sarà possibile interagire in diretta con la docente attraverso la chat.