

Aggiorna e migliora il tuo metodo di Revenue Management Extralberghiero

13 - 14 Aprile 2023



con **Giuseppe Murina**

PROGRAMMA DEL CORSO AVANZATO REVENUE MANAGEMENT_GIORNO 1

Giovedì 13 Aprile dalle 10:00 alle 18:00

-
- Ore 10:00** **Apertura dei lavori e condivisione del programma**
In questo intervento verrà presentato il programma dei 2 giorni con una panoramica sul percorso di apprendimento. Verrà presentato il metodo e le fasi del suo intervento per costruire un sistema di Revenue Management cucito su misura dell'attività.
-
- Ore 10:30** **Riepilogo di tutti gli step del metodo**
La comprensione di concetti e pratiche avanzate è legata al livello di conoscenza della materia. Per questo, in questo intervento, ripercorriamo i punti principali del Metodo di Revenue Management extralberghiero.
-
- Ore 12:00** **Stato di salute dell'attività**
In questo modulo verrà posta l'attenzione su un pilastro molto importante dell'attività di revenue management: lo storico delle vendite. Attraverso una serie di esercizi e tabelle di facile compilazione verrà mostrato come analizzare i propri dati storici e quali consapevolezze questi possono portare alle vendite future.
-
- Ore 12:30** **Target e distribuzione**
In questo intervento andremo ad analizzare l'impatto dei diversi canali di distribuzione dell'attività. Successivamente analizzeremo le tipologie di clienti che hanno scelto la struttura per individuare il nostro vero target di clientela. Quest'analisi è fondamentale per ottenere il massimo da ciascuno di essi durante ogni periodo dell'anno.
-
- Ore 13:00** **Pausa pranzo**
-
- Ore 14:30** **Performance e prestazioni individuali**
In questo modulo valuteremo le performance di tutta la struttura (prima) per arrivare alle prestazioni dei singoli alloggi (dopo) al fine di ottimizzare le vendite degli stessi.
-
- Ore 15:30** **Domande e risposte**
Sessione di domande e risposte di 1 ora intera che permetterà a tutti di allinearsi con il programma per non perdere nessun contenuto affrontato fino a questo momento.
-
- Ore 16:30** **Pausa caffè**
-
- Ore 17:00** **Griglia tariffaria e pressione di domanda**
Grazie alle analisi svolte nel corso base e con l'ausilio di schemi e tabelle condivise verrà analizzato nel dettaglio la griglia tariffaria dell'attività. Successivamente, analizzando lo storico, si entrerà nel dettaglio della pressione di domanda incrociando i dati previsionali con il risultato storico.
-
- Ore 18:00** Riepilogo giornata e chiusura
-

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 AVANZATO REVENUE MANAGEMENT_GIORNO 2****Venerdì 14 Aprile dalle 10:00 alle 18:00**

-
- Ore 9:30** **Apertura lavori e riepilogo giornata precedente**
Ad inizio giornata il docente ripercorrerà quanto affrontato nella prima e nella seconda giornata ponendo particolare attenzione agli argomenti che hanno fatto emergere difficoltà rispondendo ad eventuali domande sorte.
-
- Ore 10:30** **Budget e rolling forecast**
Questo intervento rappresenta il cuore per ogni struttura ricettiva che vuole costruire il proprio successo futuro. Verrà ri-presentato il Budget delle vendite, pietra miliare di ogni revenue manager, ed il ROLLING FORECAST. In questo intervento il fine è quello di rendere definitivamente chiaro l'utilizzo di questi 2 potenti strumenti strategici.
-
- Ore 11:30** **Pausa caffè**
-
- Ore 12:00** **Monitoring**
In ultimo, ma non per importanza, il docente approfondirà gli strumenti di controllo degli andamenti. Come si sta muovendo il mercato? Quali sono gli interventi necessari per il raggiungimento del miglior obiettivo di vendita possibile?
-
- Ore 13:00** **Pausa Pranzo**
-
- Ore 14:30** **Domande e risposte**
Sessione di domande e risposte di 1 ora intera che permetterà a tutti di allinearsi con il programma per non perdere nessun contenuto affrontato fino a questo momento.
-
- Ore 15:30** **Report settimanali**
In questo intervento il docente presenterà un metodo di raccolta ed analisi dei dati fondamentale per ogni struttura che vuole fare il salto di qualità.
-
- Ore 16:30** **Pausa caffè**
-
- Ore 17:00** **Analisi documenti degli studenti**
In chiusura del corso il docente analizzerà i documenti di tutti gli studenti per aiutare ogni partecipante ad organizzare tutte le procedure necessarie al controllo delle prenotazioni.
-
- Ore 18:00** Riepilogo giornata e chiusura
-

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

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