

Wahlpflicht-Kursprofil

Titel: Revenue Management

Angeboten von: Brita Moosmann

Zielgruppe: Oberstufe

Inhalte und Ziele	<p>Wirtschaftlicher Erfolg in der Hotellerie hängt maßgeblich davon ab, dass Hotels Zimmerpreise und Kapazitäten effizient steuern. Mit Revenue Management erlernen Sie, wie das funktioniert, wie Sie Kontingente optimal einteilen, deren Preise strategisch bestimmen und sie den Vertriebskanälen zuordnen. Die „Geheimnisse“ des Revenue Management werden in diesem Kurs gelüftet, unter anderem in den folgenden Bereichen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kennenlernen von Kern-Konzepten des Revenue Management - Aufarbeitung des Wissens über Buchungskanäle, Märkte und Kontrollmechanismen, etc. - Bestimmung relevanter Revenue Management Entscheidungskriterien - Kunden und „Gelegenheiten“ transparent machen - Entwicklung von Tools und Revenue-Strategien <p>Der Kurs bietet Teilnehmern / teilnehmerinnen die folgenden Möglichkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Entdeckung eines spannenden Arbeitsgebietes mit perspektivisch hervorragenden Chancen am Arbeitsmarkt - Qualifizierung in einer innovativen und zunehmend wichtigen Disziplin, und somit die Verbesserung eigener Möglichkeiten <p>Die Erarbeitung erfolgt mittels Lektüre, Diskussion, Darstellung und EDV-Anwendung (Excel-basiert)</p>
Voraussetzungen	<p>Konzipiert ist der Kurs für 12 – 18 Teilnehmer/Innen aus der Oberstufe, die bereit sind</p> <ul style="list-style-type: none"> - zu aktiver Mitarbeit (inkl. „Hausaufgaben“) - zur Anschaffung eigener Materialien (1 Buch, ca. 15 Euro) - englische Texte zu lesen <p>Revenue Management Vorkenntnisse sind nicht notwendig</p>
Besonderheiten	<ul style="list-style-type: none"> - Erwerb eines Leistungsnachweises + Zusatzzertifikats - Organisation teilweise als kompakte Kurseinheiten im Workshop Format mit 5 Terminen samstags (Termine werden zusammen bestimmt) - Kurs wird zu 75% in englischer Sprache abgehalten

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr