

Intro til Revenue management

Indtægtsstyring – også kendt som Revenue Management – kan hjælpe dit hotel med at optimere salg, kundeservice og produktudvikling og giver dig en række værktøjer til at forbedre din indtjening. Danske erfaringer har vist, at hoteller, der praktiserer Revenue Management i gennemsnit opnår en omsætningsgevinst på 3-10 pct. Hovedparten af denne omsætningsgevinst kan aflæses direkte på bundlinjen.

Udbytte

- Grundlæggende introduktion til begrebet Revenue Management
- Øget indsigt i dine kunders ønsker og behov i dag og i fremtiden
- Redskaber til at udvikle dine produkter og optimere salget
- Tips til at øge dit mersalg og sikre øget kundetilfredshed

Målgruppe

Ledere, mellemledere og medarbejdere inden for salg, reception og reservation.
Forudgående kendskab til Revenue Management (indtægtsstyring) er ikke nødvendig.

Undervisere

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

Kaare Harry Kjerrumgaard, selvstændig underviser, rådgiver og konsulent. Kaare har 25 års brancheerfaring og har de seneste 10 år arbejdet med rådgivning og som kursusholder, med fagområderne Revenue Management, Internetmarkedsføring, Booking/Hotelsystemer, Front Office & Housekeeping Management. Se endvidere www.khk.dk

Pris

Medlemmer: Kr. 15.250 ekskl. moms for 1 kursusdag. Ikke medlemmer: Kr.23.000 ekskl. moms.

Kontakt

Har du spørgsmål eller er du interesseret, er du meget velkommen til at kontakte HORESTA Viden & Udvikling på tlf: 35 24 80 80 eller e-mail: kursus@horesta.dk