

## RM - Iniciação

### Temáticas abordadas:

- Revenue Management em hotelaria, abordagem, história e tendências
- Funções de um Revenue Manager
- Importância da segmentação e sub-segmentação
- Processo e importância da correta implementação de uma estratégia de segmentação
- Diferentes tipos de segmentos/performances/estratégias
- Como melhorar performance dos segmentos por mercados geográficos
- Análises a efetuar e indicadores a ter em conta para o correto desenvolvimento de um forecast
- Tipo de relatório a utilizar e que tipo de informação a retirar
- Market Share – ARI/MPI/RGI – STR Global
- KPI's relevantes na monitorização da estratégia de RM
- A importância da recolha, análise e tratamento dos dados
- Como definir o CompSet e como contornar as suas estratégias
- Como definir a estratégia de preço mais eficaz
- Processos de definição de uma estratégia de Revenue
- “Road Map” para uma correta previsão e controlo da estratégia implementada
- Processo de yield em Revenue Management – táticas e técnicas
- Distribuição
- Ferramentas práticas de RM



#### Recomendado para:

- Estudantes ou recém graduados;
- Gestores que tenham responsabilidade de otimização de receitas ao nível do departamento de Alojamento, Sales & Marketing e Direção Geral;
- Profissionais que procuram desenvolver as suas competências de RM e Distribuição em Hotelaria.

#### A formação inclui:

- Material didático
- Certificado
- Acesso a um RMS, CM, PMS, rate shopper