

DETAIL- PROGRAMM

18.11. – 20.11.2024

Revenue Management

Strategien entwickeln, Gewinn steigern

KOORDINATION



Nora Schmidt

Nora Schmidt ist die Frau in der Brandnamic Academy, die Dinge ermöglicht. Sie konzipiert Kurse, Masterclasses und Webinare, organisiert Fort- und Weiterbildungen und hat ihr Ohr immer ganz nah an den Kursteilnehmerinnen und -teilnehmern.

Ich in einem Hashtag: #menschenweiterbringen

Kontaktinfos

academy@brandnamic.com

Pairdorf | Satzlstraße 4 | 39042 Brixen

+39 0472 678000

DEINE TRAINERINNEN UND TRAINER



Bianca Spalteholz

Fachbuchautorin und Revenue-Spezialistin
Thema: Trends, Entwicklungen und Aufbau einer individuellen Strategie

Ich in einem Hashtag: #queenofrevenue



Stephan Kohl

Certified Revenue Manager ECRME
Themen: Grundlegende Konzepte im Revenue Management und Yield Management, Trends, Entwicklungen und Aufbau einer individuellen Strategie, Praxisteil und Analyse

Ich in einem Hashtag: #mrprofit



Hannes Gasser

Inhaber und Geschäftsführer von Brandnamic
Thema: Grundlegende Konzepte im Revenue Management und Yield Management

Ich in einem Hashtag: #cansellyouanything

KURZFASSUNG

In dieser Masterclass der Brandnamic Academy erhältst du einen tiefen Einblick in die Techniken von Revenue und Yield Management in der Ferienhotellerie. Nach einer umfassenden Einführung wendest du das Gelernte direkt auf deinen eigenen Betrieb an und erhältst Feedback unserer Expertinnen und Experten.

Diese Brandnamic-Masterclass ist optimal für dich, wenn du ...

- + ... im Vertrieb tätig oder Hotelierin oder Hotelier bist.
- + ... deine Zimmer und Zusatzleistungen profitabler verkaufen möchtest.
- + ... eine fundierte Revenue-Management-Strategie für dein Hotel erarbeiten willst.

ORGANISATORISCHES

ABSCHLUSS DER BRANDNAMIC-MASTERCLASS	Teilnahmebestätigung und Abschlusszertifikat
DAUER	21 Stunden Präsenzveranstaltungen
ZEITRAUM	18.11. – 20.11.2024 (3 Präsenztage) jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 13.30 bis 17.00 Uhr
INVESTITION	3.500,00 € zzgl. MwSt.
KURSORT	Brandnamic Campus in Pairdorf bei Brixen
ANMELDEMODUS	Alles zur Anmeldung findest du unter brandnamic.com/academy . Anmeldeformular ausfüllen, abschicken, dabei sein.
STORNOBEDINGUNGEN	Bis 30 Tage vor Beginn der Brandnamic-Masterclass: 100,00 € 29 bis 8 Tage vor Beginn der Brandnamic-Masterclass: 30 % der Kursgebühr Ab einer Woche vor Beginn der Brandnamic-Masterclass: 70 % der Kursgebühr

FÖRDERMÖGLICHKEITEN

Tipp für alle Südtirolerinnen und Südtiroler: Fördermöglichkeiten für berufliche Weiterbildungsmaßnahmen der Koordinationsstelle Berufliche Weiterbildung

Beschäftigte Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer und Arbeitssuchende

Anspruchsberechtigt sind Beschäftigte von privaten Arbeitgebern und Personen, die in die Arbeitslosenliste eingetragen, also im Besitz des Arbeitslosenstatus sind. Für die Gewährung eines Beitrags ist es in jedem Fall erforderlich, vor Beginn der Weiterbildungsmaßnahme ein Ansuchen einzureichen. Die Rechnungsstellung des Kursveranstalters und die entsprechende Bezahlung der Kursgebühr darf erst nach der Einreichung des Beitragsgesuchs erfolgen. Alle Details findest du unter <https://short.bnamic.com/eVWoF>

Ansprechpartnerin für Einzelpersonen

Inge Clementi, T. 0471 416919, inge.clementi@provinz.bz.it

SO IST DEINE BRANDNAMIC- MASTERCLASS AUFGEBAUT:

Modul 1

MONTAG, 18.11.2024

- + Grundlegende Konzepte im Revenue Management und Yield Management | Hannes Gasser, Stephan Kohl

Modul 2

DIENSTAG, 19.11.2024

- + Trends, Entwicklungen und Aufbau einer individuellen Strategie | Bianca Spalteholz, Stephan Kohl

Modul 3

MITTWOCH, 20.11.2024

- + Praxisteil und Analyse | Stephan Kohl
- + Feedbackrunde und Zertifikatsübergabe
- + Umtrunk

DEINE ZIELE:

- 1. Ich erlerne ...**
die Grundlagen eines erfolgreichen Revenue Managements im Hotel.
- 2. Ich kenne ...**
die wichtigsten Kennzahlen.
- 3. Ich verstehe ...**
den Zusammenhang zwischen Kosten, Preis und Wert.
- 4. Ich weiß ...**
um die Chancen und Herausforderungen verschiedener Strategien.
- 5. Ich fühle ...**
mich in der praktischen Umsetzung einer Revenue-Management-Strategie sicher.
- 6. Ich analysiere ...**
das Gewinnpotenzial meines eigenen Hotels.
- 7. Ich erarbeite ...**
eine Revenue-Management-Strategie für mein Hotel.



MODULINHALTE

Grundlegende Konzepte im Revenue Management und Yield Management

- + Preisempfinden beim Gast – wie kommen Preise an?
- + Grundlegende Konzepte im Revenue Management
- + Die wichtigsten Kennzahlen
- + Die zwei Gesichter eines Revenue Managers
- + Richtiger Mix der Vertriebswege
- + Vorbereitung auf den Praxisteil: eigene Daten analysieren

Trends, Entwicklungen und Aufbau einer individuellen Strategie

- + Aktuelle Trends und Entwicklungen im Revenue Management
- + Revenue-Management-Modelle und Aufbau einer Strategie
- + Vorbereitung auf den Praxisteil: deine Strategie

Praxisteil und Analyse

- + Input Future Revenue
- + Praxisteil: Vorstellung und Analyse der Ergebnisse
- + Verteidigung deiner Strategie

REVENUE MANAGEMENT –
STRATEGIEN ENTWICKELN,
GEWINN STEIGERN

#welovehospitality