

Revenue Manager (DHA)

Dein **WELCOME** Paket

Check-In & Einführung in deinen Lehrgang, erste Schritte in deiner Lernwelt, erfolgreiche Methoden, wie du dein Zeit- & Selbstmanagement optimierst, wie du mit „Zeitfressern“ umgehst

Revenue-Management – ein erster Überblick

Bedeutung, Fachbegriffe, Definitionen, Ziele, Möglichkeiten des Revenue-Managements in der Hotellerie, historische Entwicklung, aktueller Stand in der heutigen deutschen und internationalen Hotellerie

Analyse – die Betrachtung des Hotels von allen Seiten

IST-Analyse eines Hotels unter den Gesichtspunkten von Revenue-Managements: Mitarbeiteranalyse, Standortanalyse, Zielgruppen, Produktanalyse, SWOT-Analyse

Distribution – der richtige Mix der Vertriebswege

Verschiedene Vertriebswege in der Hotellerie, E-Commerce, Arten der Distributionskosten, Distributionsstrategien

Pricing – die Preisstruktur als Basis des Revenue-Managements

Kennzahlen im Revenue-Management, Berechnung der Preisuntergrenze, Aufbau einer Preisstruktur und Preisstrategie für einen Hotelbetrieb

Aktives Revenue-Management – Strategien und deren Umsetzung

Umsetzung von Revenue-Management in der Hotellerie, EDV-Systeme als Unterstützung zur Umsetzung

Gelebtes Revenue-Management – Kommunikation und Außendarstellung

Verkauf der Revenue-gestützten Preise gegenüber dem Gast, Vermittlung des RM-Gedankens an die Mitarbeiter des Front-Desk/Reservierung/Verkauf, Revenue-Management in allen Abteilungen eines Hotels (F&B, Wellness etc.), Rolle/Verantwortung/Aufgaben eines Revenue Managers



Der zeitliche Lehrgangsablauf

| Monat | Studienbrief (SB) | Webinar (WEB) & Web-Based-Training (WBT) | | Präsenzphase (PP) |
|----------------------------------|--|---|---|--|
| | Dein WELCOME Paket der Deutschen Hotelakademie | WEB: Check-In-Webinar | WBT: Zeit- und Selbstmanagement | |
| 1 | SB 1: Revenue-Management – ein erster Überblick | | | PP 1: Pricing – die Preisstruktur als Basis des Revenue Managements <i>2 Tage</i> |
| 2 | SB 2: Analyse – die Betrachtung des Hotels von allen Seiten | | | |
| 3 | | WEB 1: Distribution – die verschiedenen Vertriebswege in der Hotellerie | | PP 2: Aktives Revenue-Management – Strategien und deren Umsetzung <i>2 Tage</i> |
| 4 | | WEB 2: E-Commerce | | |
| 5 | | WEB 3: Die Arten der Distributionskosten | | Die Präsenzphasen sind einzeln oder in Blöcken buchbar! |
| 6 | SB 3: Gelebtes Revenue-Management – Kommunikation und Außendarstellung | WEB 4: Distributionsstrategien | | |
| Abschlussprüfung: Klausur | | | | |