

# 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

### Grundlagen

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

## AUFBAU VON PROFESSIONELLEM REVENUE MANAGEMENT

### Analysen, Ziele und Strategien

IST-Analyse eines Hotels unter den Gesichtspunkten von Revenue Management: Mitbewerberanalyse, Standortanalyse, Zielgruppen, Produktanalyse, SWOT-Analyse, Kennzahlen im Revenue Management, Aufbau einer Preisstruktur und Preisstrategie

## DER RICHTIGE MIX DER VERTRIEBSWEGE

### Distribution

Verschiedene Vertriebswege in der Hotellerie, Direktvertrieb vs. Fremdvertrieb, Entwicklung und Umsetzung von Distributionsstrategien in der Praxis, Arten der Distributionskosten, Total Revenue Management

### Erfolgsfaktor E-Commerce

Aufgaben und Bedeutung des elektronischen Vertriebs, Optimierung der Kundenpflege durch CRM, Potenziale und Nutzen durch Präsenz im Internet (Website, Google & Co.) und in sozialen Netzwerken

### Die digitale Systemlandschaft

Die Gestaltung und Darstellung von Daten im Revenue Management (Forecast, Budgetierung, Umsatzsteuerung, Preisstruktur), Unterstützende Software-Anwendungen und Tools für die Aufbereitung der gesamten Daten im Revenue Management.

## AKTIVES UND GELEBTES REVENUE MANAGEMENT

### Operations

Verkauf der Revenue gestützten Preise gegenüber dem Gast, Vermittlung des Revenue-Gedankens an die Mitarbeiter des Rooms Division, Aufgaben und Verantwortungen des Revenue Managers

### Kommunikation und Außendarstellung

Auftreten als Revenue Manager, Kommunikationsstrategien gegenüber der Direktion, anderen Abteilungen, externen Dienstleistern und Gästen, Konfliktmanagement

## DER ZEITLICHE LEHRGANGSABLAUF

Monat	Studienbrief (SB)	Webcast (WC)	Onlinevorlesung (OV)	Onlinetest (OT)	Digitales Seminar (DS)	Webinar (WEB) & Web-Based-Training (WBT)
Dein <b>WELCOME</b> Paket der Deutschen Hotelakademie						<b>WEB:</b> Check-In-Webinar <b>WBT:</b> Zeit- und Selbstmanagement
1	<b>SB 1:</b> Revenue Management – das Intro: Theorie, Begriffe & Aufgaben					<b>WEB 1:</b> Revenue-Expertentalk: Status Quo & Trends im Revenue Management
2	<b>SB 2:</b> Analysen, Ziele und Strategien im Revenue Management – „Wo stehe ich? – Wo will ich hin?“	<b>WC 1:</b> Erfolgreiches Pricing im Revenue Management: Kennzahlen & Strategien		<b>OT 1:</b> Analysen und Strategien im Revenue Management		
3	<b>SB 3:</b> Distribution – die verschiedenen Vertriebswege in der Hotellerie					<b>WEB 2:</b> Entwicklung und Umsetzung von Distributionsstrategien in der Praxis <b>WEB 3:</b> Revenue is everywhere! – Total Revenue Management
4	<b>SB 4:</b> Was ist E-Commerce? – Aufgaben und Bedeutung des elektronischen Vertriebs		<b>OV 1:</b> Distributionskosten im Überblick	<b>OT 2:</b> Distribution im Revenue Management		<b>WEB 4:</b> Let's talk about E-Commerce: Potenziale und Nutzen für Revenue Manager
5				<b>OT 3:</b> E-Commerce im Revenue Management	<b>DS 1:</b> Die digitale Systemlandschaft im Revenue Management	
6	<b>SB 5:</b> Gelebtes Revenue Management – Kommunikation & Außendarstellung			<b>OT 4:</b> Darstellung und Kommunikation von Revenue Management	<b>DS 2:</b> Intensiv-Workshop: Revenue Management live	
7					<b>DS 3:</b> Revenue Management erfolgreich umsetzen: interne & externe Kommunikation	<b>WEB 5:</b> Finale: World Café Revenue Management

**PRÜFUNGSLEISTUNG:** Abschlussarbeit