

Anmeldung zum Seminar

"Yield – und Revenue Management – Beste Belegung zum besten Preis erzielen"

Ziel des Workshops	Im Revenue- und Yield Management Seminar lernen die Teilnehmer Umsatz und Ertrag zu steuern, indem sie den Ertrag eingehender Reservierungsanfragen erhöhen, oder, einfacher: Zimmer mit höheren Gewinnen verkaufen.
Zielgruppe	Reservierungsleiter, Empfangsleiter, Yield- und Revenue Manager, Direktoren, Inhaber, Hotelbetreiber
Seminarinhalte	<ul style="list-style-type: none">• Grundlagen und Geschichte des Yield Management• Fachbegriffe und deren Bedeutung• Der RevPar, seine Bedeutung und sein Einsatz• Pricing:<ul style="list-style-type: none">○ Zimmer zum höchsten erzielbaren Preis zu verkaufen○ Berechnung Preisuntergrenze, Deckungsbeitrag○ Preisstruktur, strategisches Pricing○ Erläuterung von yieldfähigen Zimmerkategorien○ BAR = Best Available Rate und Dynamic Pricing Prinzip• Was sind Hurdle Rates und Bid Prices• Einfluß von Preisstrategie, Verkaufsstrategie und Mitbewerber auf die eigene Preispolitik und -steuerung?• Fallbeispiel:<ul style="list-style-type: none">○ Erarbeitung der Gästesegmente per SWOT Analyse○ Analyse des Standortes und der Mitbewerber○ Sinnvolle Packages und Sonderpreise• Das Erkennen und Erarbeiten von Tagestypen• Setzen von Strategien mit Hilfe von Buchungs- und Aufenthaltsbedingungen• Anlegen der Kontrollinstrumente wie Pick-Up, Buchungsvorlauf, Abgewiesene Buchungen• Was haben Yield- und Revenue Management mit Vertrieb zu tun?<ul style="list-style-type: none">○ Distribution + Channelmanagement○ Rate Parity Audits• Die Bewertung einer Gruppenanfrage<ul style="list-style-type: none">○ Wash factor bei Gruppen + Kontingenten• Berechnung des Überbuchungsfaktors• Der Unterschied zwischen manuellem Yield (z. B. Anwendung des Verfügbarkeitsmoduls F5 in Fidelio) und mathematischem Yield unter Einsatz einer Yield Management Software
Referentin	Bianca Spalteholz: 22 Jahre praktische Erfahrung in den Bereichen Marketing Services, Marketing, Verkauf, Elektronischer Vertrieb, e-commerce in der Hotellerie, Operations und Reservierung, unter anderem in leitenden Funktionen für führenden Reservierungs- und Marketing Organisationen Worldhotels und Utell International. Seit 1997 berät sie mit dem eigenen Unternehmen Individualhotels, Kooperationen und Ketten in Vertriebs-, Marketing-, Yield- und Revenue-Fragen

Gebühren

2-Tages Seminar

€ 690,00

Die Teilnahmegebühren verstehen sich pro Person, zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. (Bei Anmeldung mehrerer Personen pro Hotel gewähren wir 15 % Rabatt ab der 2. Person.).

Im Preis enthalten sind die Infomappe, Mittagessen (inkl. 1 Getränk) sowie Kaffee und Erfrischungsgetränke während der Veranstaltung.

(Auf Wunsch können Hotelübernachtungspreise quotiert werden)

Geschäftsbedingungen

Die Teilnahmegebühr ist fällig nach Rechnungserhalt und die Seminarteilnahme setzt Rechnungsausgleich voraus. Bei Stornierungen, die später als 5 Werktage vor Seminarbeginn erfolgen, werden 50 % der Seminargebühr zzgl. Mehrwertsteuer fällig.

✂

Anmeldung zum Yield- und Revenue Management Seminar

Bianca Spalteholz Hotel Business Development

TeleFAX: 069 210898 09 Telefon: 069 210898 08

Seminartermin

_____ Datum / Veranstaltungsort

Hotel

_____ Hotelname

_____ Adresse

Teilnehmer 1

_____ Vorname

_____ Nachname

Teilnehmer 2

_____ Vorname

_____ Nachname

Rechnungsanschrift

_____ Hotelname/Firmierung

_____ Adresse

Unterschrift

_____ Datum / Unterschrift

_____ Telefon

_____ E-Mail