

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПРАКТИКУМЫ ПО УПРАВЛЕНИЮ ДОХОДОМ КОМПАНИИ HOTEL ADVISORS



ОПЫТНЫЕ ЭКСПЕРТЫ

Практикующие специалисты по управлению доходом представляют методики из ежедневной работы.



1,5 ДНЯ, 12 ЧАСОВ

Полезной практики по методам и инструментам управления доходом для отеля.



ПРАКТИКА «БЕЗ ВОДЫ»

Информативный подход к материалу с практической отработкой навыков и заданий.

5 ВЕСКИХ ПРИЧИН

ЗАКАЗАТЬ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРАКТИКУМ ПО УПРАВЛЕНИЮ ДОХОДОМ

✓ СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ЗНАНИЙ

В практикуме не рассматриваются основы управления доходом. Материал структурирован таким образом, чтобы систематизировать имеющиеся знания и расширить их действенными методами и подходами для повышения эффективности работы.

✓ ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Большая часть методов и подходов отрабатываются в заданиях для самостоятельного выполнения. Это только протестированные в реальных условиях практики, внедрение которых позволит улучшить операционные показатели отеля.

✓ УНИКАЛЬНЫЙ ОПЫТ

Спикеры получали предлагаемые знания методом проб и ошибок. Можно продолжать учиться на своих ошибках, а можно сэкономить время и деньги, используя отработанные практики.

✓ ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДИКИ

Почти все предлагаемые методы являются ежедневно используемыми в работе подходами. В дальнейшем их легко можно адаптировать для гостиниц любого формата. Это уникальный шанс расширить инструментарий для своего отеля.

✓ ДЕЙСТВЕННЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Помимо распространенных подходов эксперты предложат альтернативные взгляды на решение конкретных задач. С помощью этих практик вы сможете вывести ваш объект размещения на новый уровень.

СПИКЕРЫ МЕРОПРИЯТИЙ

ПРИЗНАННЫЕ ЭКСПЕРТЫ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДОМ



Сергей Данильченко

Управляющий партнер
Hotel Advisors

Опыт в Revenue Management:
14 лет



Анна Топоркова

Ревенью менеджер
Hotel Advisors

Опыт в Revenue Management:
7 лет

ПРОГРАММА МЕРОПРИЯТИЯ

■ ПЕРВЫЙ ДЕНЬ

10:00 – 18:00

- **Управление доходом: ключевые составляющие с точки зрения отельера, общая проблематика**
 - для чего необходимо управление доходом;
 - основные задачи revenue management;
 - место revenue management в структуре отеля: малые и крупные отели (круг ответственности и подчинение);
 - маркетинг и управление доходом.
- **Ключевые операционные метрики и связь с управленческим учетом**
 - структура учета, отличие от бухгалтерского учета;
 - основные показатели и метрики, используемые в гостиницах, формулы расчета;
 - основные термины, сокращения, определения, используемые в операционной работе;
 - частые ошибки в расчете показателей;
 - проверочный тест.
- **Ценообразование**
 - необходимые этапы для формирования или изменения ценовой политики и перехода к динамическому ценообразованию (рассматриваются и отрабатываются 8-10 этапов);
 - последовательность сбора и анализа информации, необходимой для формирования ценовой структуры, соответствующей особенностям рынка.
- **Операционная работа: необходимые инструменты контроля продаж и принятия ценовых решений**
 - общая логика операционного процесса работы с тарифами;
 - инструментарий для правильной оценки текущих цен и политики продаж;
 - ежедневный отчет о динамике продаж (самостоятельное формирование);
 - risk up отчет и его использование (самостоятельное формирование);
 - оценка темпа бронирования и использование этих данных в принятии решений (отработка практических ситуаций);
 - необходимые ограничения и как их правильно использовать: ограничение заезда, выезда, закрытие продаж, минимальный период пребывания;
 - инструмент контроля политики продаж, модель (включая практическое задание на отработку логики принятия решений).

■ ВТОРОЙ ДЕНЬ

10:00 – 14:00

- **Операционное прогнозирование: простые методики, инструменты, примеры расчетов, составление простых прогнозов и оценочных моделей**

- **Оценка результатов продаж и операционные показатели отелей на рынке (бенчмаркинг)**
 - показатели и метрики;
 - почему важно оценивать продажи с конкурентным окружением;
 - операционные отчеты и методы анализа;
 - рыночная статистика: необходимые показатели и как правильно использовать;
 - тест.
- **Инструментарий отельера, помогающий в продажах**
 - какие задачи позволяет решать каждый инструмент;
 - место каждого инструмента в операционном цикле продаж, частые ошибки и заблуждения.

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ В ПРАКТИКУМЕ

от **30 000** руб.*

*стоимость за индивидуальный практикум для одного участника, не включая аренду зала, оборудование, питание. Командировочные расходы не включены в стоимость и оплачиваются отдельно, если практикум организуется в отеле заказчика. Для двух и более участников стоимость обсуждается индивидуально.

ФОРМАТ УЧАСТИЯ



Только очное присутствие



В работе потребуются ноутбук для выполнения заданий и тестов



Без онлайн трансляции



В программе практикума предусмотрены тесты, задания в excel, домашние задания



По окончании практикума выдается **Сертификат**



Всем участникам будут предоставлены материалы практикума



Размер группы – до 5 человек

ПОВЫСЬТЕ ВАШ УРОВЕНЬ ЗНАНИЙ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДОМ ЗА 12 ЧАСОВ!

Hotel Advisors

191023, Санкт-Петербург,
наб. р. Фонтанка, д. 59,
БЦ «Лениздат», оф. 521

+ 7 812 603 7773
info@hoteladvisors.ru

hoteladvisors
hotel_advisors



www.hoteladvisors.ru