

Deine Karriere im Revenue Management
mit dem

Certificate in Revenue Management ECRME



In einer zunehmend globalisierten und vernetzten Welt verändern sich die Anforderungen an die Mitarbeiter in Hotellerie und Tourismus rasant. Neue Berufsbilder entstehen und die klassische Ausbildung kann häufig nicht mehr Schritt halten. Diese Lücke schliesst nun das ECRME (European Center for Revenue Management Education) mit europäisch zertifizierten Lehrgängen.



HSMA

swiss
hospitality
solutions



Step I

Tag 1 Revenue Management Essentials (RM01)

Evolution des Revenue Management | Break Even Point – Berechnen der Nutzwelle | Room Cost – Basis zur Preisberechnung Vertragsraten | Grundlegende Konzepte von Revenue Management | Preisgestaltung (Traditional & Modern) | Kennzahlen & Performance Kontrolle

Tag 2: Strategisches Revenue Management (RM02)

Erfolgsorientierte Zielsetzungen | Product Life Cycle | CompSet - Mitbewerber und Markt | Preis-Positionierungsstrategien | Preis-/Bewertungsmatrix | Basis eigene BAR Level Struktur | Demand Kalender | Progressive oder Regressive Preisstrategien | Kennzahlen im Benchmarking



Step II

Tag 3: Operatives Revenue Management (RM03)

Rolle und Funktion eines Revenue Managers | Tägliche, wöchentliche, monatliche und jährliche Aufgaben | Revenue Management-Prozess | Simulation Revenue Management Meeting im Hotel | Forecasting Modelle | Market-Segmentation

Tag 4: Total Revenue Management (RM04)

Anwendungsbereiche ausserhalb von Rooms | Einführung F&B, SPA und MICE Revenue Management | Kennzahlen für die verschiedenen Bereiche | Verkauf & Timing | Dynamische Planung versus Budgetprozess | Anwendungsbeispiele



Step III

Tag 5: Transfer in den eigenen Betrieb (RM05)

- Online-Prüfung über alle 4 Tage für das Zertifikat nach ECRME
- Transferarbeit „Revenue Management Strategie für den eigenen Betrieb“
- Online-Präsentationen der Arbeit und Feedback des ECRME Advisory Board

