

SHS ACADEMY

REVENUE MANAGEMENT KURSE NACH EUROPÄISCHEM STANDARD

Die Anforderungen an die Mitarbeitenden in Hotellerie und Tourismus verändern sich rasant im digitalen Zeitalter. Der Revenue Manager ist ein neues Berufsbild, das sich laufend entwickelt.

Der Revenue Management-Kurs der SHS Academy ist eine Spezialisierung und richtet sich an Hospitality Professionals aus allen Bereichen, die mit Revenue Management zusammenhängen.



INHALT

Einleitung	2
Module	3
Termine & Anmeldung	4

SHS ACADEMY

REVENUE MANAGEMENT KURSE NACH EUROPÄISCHEM STANDARD

Die Anforderungen an die Mitarbeitenden in Hotellerie und Tourismus verändern sich rasant im digitalen Zeitalter. Der Revenue Manager ist ein neues Berufsbild, das sich laufend entwickelt. Klassische Ausbildungen können mit diesen Veränderungen häufig nicht Schritt halten. Diese Lücke schließt die SHS Academy in Zusammenarbeit mit ECRME, dem European Center for Revenue Management Education mit diesem bewährten und für die Ausgaben 2017 aktualisierten Lehrgang.

In 5 Tagesmodulen werden die Teilnehmenden in die verschiedenen Bereiche des Revenue Management eingeführt. Wichtiger Bestandteil des Kurses ist die Verknüpfung des neuerworbenen Wissens mit der betrieblichen Anwendung.

Der Revenue Management-Kurs der SHS Academy ist eine Spezialisierung und richtet sich an Hospitality Professionals aus allen Bereichen, die mit Revenue Management zusammenhängen. In erster Linie an Reservation & Revenue Manager, aber auch an Front Office Manager und auch Direktoren, die ihr Wissen zu diesem wichtigen Thema vertiefen möchten.

Das Format unseres Lehrgangs zeichnet sich durch eine besondere Lernkultur aus. Dabei verfolgen wir einen Ansatz des Blended Learnings: durch eine Mischung von Präsenzunterricht und Online Learning erzielen wir einen hohen Lernerfolg für Sie und Ihr Hotel. Der Kurs schließt ab mit einem Zertifikat von ECRME und der SHS Academy. Es besteht die Möglichkeit durch den Besuch von weiteren Lehrgängen und Kursen das Zertifikat «Certified Revenue Manager ECRME» zu erwerben.

Swiss Hospitality Solutions bietet die beliebten Revenue Management Module in 2017 mit insgesamt 10 Terminen in Düsseldorf und Berlin an. Weitere Informationen zum Kursinhalt und ergänzenden Trainings, sowie die Möglichkeit der direkten Anmeldung erhalten Sie unter <http://www.swisshospitalitysolutions.ch/de/academy/>.

EINLEITUNG

1

shs academy
hospitality next generation

In Kooperation mit



SHS ACADEMY

REVENUE MANAGEMENT KURSE NACH EUROPÄISCHEM STANDARD

Grundlegende Konzepte im Revenue Management (RM01)

In diesem Modul werden die Teilnehmenden mit den Grundlagen vertraut gemacht, auf denen modernes Revenue Management aufbaut wird. Neben den theoretischen Basiskonzepten, wie z.B. Kimes „Strategic Levers of Revenue Management“, werden auch praktische Anwendungen, wie beispielsweise der „Demand Calendar“, sowie die wichtigsten Kennzahlen vermittelt.

Strategisches Revenue Management (RM02)

Beim strategischen Revenue Management liegt der Fokus auf den mittel- und langfristig ausgelegten Zielsetzungen. Kernelemente des Moduls sind das Mitbewerber-Set („CompSet“), die Positionierungsstrategie sowie Benchmarking und Performance Kontrolle.

Operatives Revenue Management (RM03)

Dieses Modul beschäftigt sich mit dem „Revenue Management Prozess“. Durch die Gliederung in tägliche, wöchentliche und monatliche Aufgaben wird die Anwendung strukturiert und bildet die Basis für das operative Arbeiten im Revenue Management. Anhand eines Beispiels wird ein „Revenue Meeting“ organisiert, das sich direkt in den eigenen Betrieb übernehmen lässt.

Total Revenue Management (RM04)

Nachdem im Rooms-Bereich Revenue Management als Disziplin etabliert ist und bereits in zahlreichen Betrieben und Ketten erfolgreich angewandt wird, widmet sich dieses Modul der Anwendung der bekannten Strategien auf weitere Leistungsbereiche des Hotels. Hierbei werden F&B, Veranstaltungen und Konferenzen, sowie der Spa Bereich explizit analysiert und mögliche Massnahmen und Kennzahlen erarbeitet.

Live Anwendungen und Fallstudie (RM05)

Neben der theoretischen Vermittlung steht der Transfer in den Berufsalltag, sowie die Anwendung des Erlernten im Mittelpunkt der Fortbildung. Aus diesem Grund wird an Hand von Gruppen und Einzelaufgaben Revenue Management auf einen echten oder fiktiven Betrieb angewandt. Auf Wunsch können die Teilnehmenden ihren eigenen Betrieb als Fallbeispiel behandeln.

MODULE

2

shs academy
hospitality next generation

In Kooperation mit  Fairmas

SHS ACADEMY

REVENUE MANAGEMENT KURSE NACH EUROPÄISCHEM STANDARD

Grundlegende Konzepte im Revenue Management	31.05.2017	Berlin
	30.08.2017	Düsseldorf
Strategisches Revenue Management	21.06.2017	Berlin
	20.09.2017	Düsseldorf
Operatives Revenue Management	20.07.2017	Berlin
	25.10.2017	Düsseldorf
Total Revenue Management	31.08.2017	Berlin
	29.11.2017	Düsseldorf
Live Anwendungen und Fallstudie	21.09.2017	Berlin
	13.12.2017	Düsseldorf

Kosten:

pro Teilnehmer und Modul EUR 490,00 brutto
für Kunden der SHS, Fairmas GmbH EUR 390,00 brutto

Package 5 Kurse (RM01-RM05) EUR 2.000,00 brutto
für Kunden der SHS, Fairmas GmbH EUR 1.500,00 brutto

In den Kosten enthalten ist die Kursdokumentation, 2 Kaffeepausen, Lunch sowie das Zertifikat. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen sowie die Trainingsbedingungen der Swiss Hospitality Solutions AG, CH - Meggen.

Anmeldung unter:

Swiss Hospitality Solutions AG
Herr Daniel Plancic
d.plancic@swisshospitalityolutions.ch
+41 (0) 79 751 87 41

TERMINE & ANMELDUNG

3

shs academy
hospitality next generation

In Kooperation mit 