

### Revenue Management: vendere le camere in un'ottica trasversale

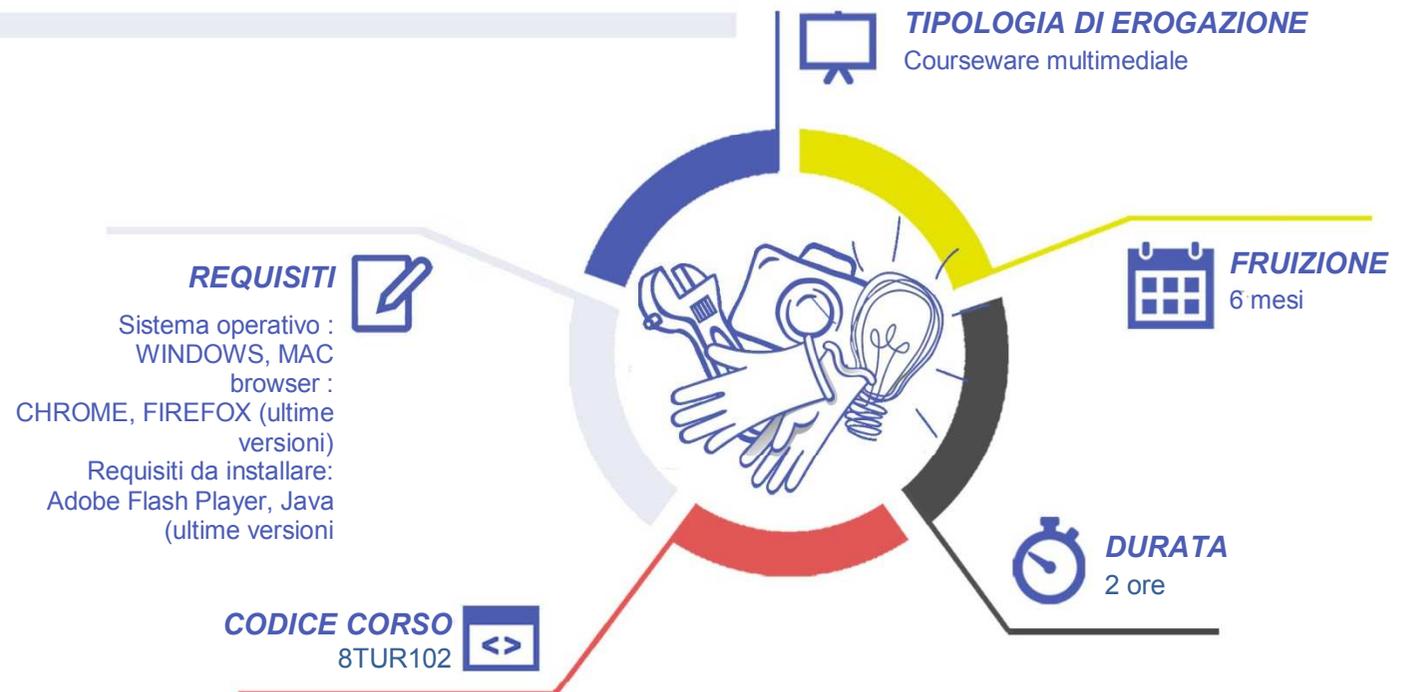
#### A CHI SI RIVOLGE

Tutti coloro che nel proprio lavoro hanno a che fare con il settore alberghiero: albergatori, operatori turistici

#### OBIETTIVI

Una delle cose più importanti per un albergatore è fissare un giusto prezzo per riuscire a vendere il proprio servizio, in un contesto nel quale è necessario fare i conti con i costi e con la concorrenza. Spesso il per cliente, in un'ottica di valutazione di qualità e di scelta del servizio, il prezzo risulta essere una componente primaria e fondamentale.

Fissare il giusto prezzo, impostare un listino, utilizzare tecniche più avanzate per capire la redditività: tutto ciò contribuisce alla realizzazione di tariffe flessibili in un contesto dove è fondamentale fare i conti con i costi e la competitività della propria azienda rispetto alla concorrenza.



## PROFESSIONI E TURISMO

### CONTENUTI

- L'applicazione del Revenue Management in Hotel
- Definizione ed evoluzione del Revenue Management
- La segmentazione del mercato
- La segmentazione delle fonti
- La differenziazione del prodotto

### TEST INTERMEDI

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di verifica dell'apprendimento non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati.

### SUPERAMENTO

Al termine del corso è previsto un test finale che verifica l'apprendimento con domande a risposta singola e multipla riguardo l'intero contenuto del corso suddiviso per i moduli fruiti.

### CERTIFICAZIONI

Non è prevista certificazione

### I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempi/costi - Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali
- Accessibilità ovunque e in ogni momento - Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso