

## Albufeira

**Início:** 08 de novembro

**Fim:** 07 de dezembro

Sexta: 19:00 às 22:00

Sábado: 9:00 às 19:00

## Funchal

**Início:** a definir

**Fim:** a definir

Sexta: 19:00 às 22:00

Sábado: 9:00 às 19:00

## Lisboa

**Início:** 06 de Setembro

**Fim:** 19 de Outubro

Sexta: 19:00 às 22:00

Sábado: 9:00 às 19:00

## Guia Dinis Formadora



Licenciada em Gestão Hoteleira pela Universidade do Algarve, e com 18 anos de experiência em Hotelaria, fundou em 2016 a empresa RevWorks-U. Uma empresa de consultoria vocacionada para a área de Revenue Management e Alojamentos.

Iniciou a sua carreira em Viana do Castelo, de onde é natural, na área da Receção. Rumou ao Algarve em 2003 onde exerceu funções do Departamento de Receção e Reservas em unidades do Grupo Vila Galé e Monte da Quinta Resort na Quinta do Lago. Posteriormente, fez parte da equipa de abertura do Martinhal Sagres Beach Family também na área de Alojamentos. Em 2009, e ainda no Martinhal Sagres Beach Family, assume funções no Departamento de Revenue Management tendo assim o primeiro contacto direto com esta área.

Em 2011 ruma a Lisboa e passa a trabalhar totalmente na área de Revenue Management, assumindo funções de Diretora de Revenue Management para o Grupo Hotéis Real (10 hotéis) e posteriormente passando pela Ritz Carlton.

Em 2016 dedica-se à fundação da sua empresa de consultoria, sendo atualmente responsável pela área de Revenue Management de Grupos Hoteleiros e unidades independentes na zona de Lisboa e Algarve.



# CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM REVENUE MANAGEMENT

[www.inesp.pt](http://www.inesp.pt)

Inscrições abertas!

[www.inesp.pt](http://www.inesp.pt)



**duetto**.in

OTA INSIGHT



**ROI**BACK



# CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM REVENUE MANAGEMENT

O Curso de Especialização em Revenue Management é promovido pelo Inesp em parceria com a RevWorks-U e conta ainda com a colaboração das seguintes entidades: Duetto – Revenue Management System; OTA Insight – Rate Shopper; RoiBack – Booking Engine, WebSite e Marketing Digital; D-EDGEA (vailPro) – Channel Manager; Host – Hotel Systems.

O estabelecimento destas parcerias estratégicas permitirá o desenvolvimento de uma formação prática com recurso às mais modernas e atuais ferramentas de gestão hoteleira, possibilitando a utilização de software de referência no mercado nacional e internacional.

Pretende-se que este seja um curso eminentemente prático de forma a consolidar todos os conhecimentos adquiridos e a dotar os formandos de uma capacidade de análise e atuação rápida e eficaz, como o mercado atual exige.

## Objetivos Gerais

No final da intervenção formativa os formandos estarão dotados de competências pessoais e técnicas que lhes permitam o exercício qualificado da profissão de Revenue Manager em todos os âmbitos da operacionalização da profissão.

Os formandos vão ficar aptos a praticar uma correta gestão de receitas, nomeadamente na definição dos preços a praticar e na definição das estratégias de controlo a seguir.

## Objetivos Específicos

Este curso visa capacitar os participantes de saberes nos seguintes níveis:

- Identificar os princípios básicos de uma correta gestão de receitas;
- Definir uma estratégia de Revenue Management que se adequa à sua unidade hoteleira;
- Distinguir uma estratégia de Revenue Management para clientes individuais e de grupos
- Usar os sistemas de Revenue Management mais adequados

## Conteúdos Programáticos

### 1º Módulo (8 horas) - Introdução ao RM

#### Objetivo Geral

Os formandos ficam aptos a operacionalizar as regras básicas do Revenue Management

#### Objetivos Específicos

O formando será capaz de:

- Identificar a aplicabilidade do RM;
- Conhecer os principais indicadores de RM;
- Aplicar os principais indicadores de RM numa unidade hoteleira;

#### Conteúdos

- Conceitos Fundamentais de Revenue Management
- Importância do Revenue Management na unidade hoteleira
- Principais Indicadores (ADR, RevPar, TrevPar, GOPPAR)
- Glossário de Términos de Revenue Management
- Boas Práticas – Diárias, Semanais, Mensais e Anuais (Check List de Revenue)

### 2º Módulo (8 horas) - Definição de uma Estratégia de Revenue

#### Objetivo Geral

No final deste módulo os formandos ficarão aptos a implementar uma estratégia dinâmica de RM na sua organização, de acordo com as linhas de orientação definidas pela Administração.

Este módulo dotará os formandos de competências que lhes permitirão:

- Identificar o seu competitivo set;
- Diferenciar as várias técnicas de RM a aplicar;
- Construir uma correta estratégia de RM;

## Conteúdos

- Noções Estratégicas de Revenue Management em Hotelaria
- Importância e papel das várias equipas na definição da estratégia
- Dados do destino e tendências
- Concorrentes (processo para definição do competitive set)
- Diferentes tipos de hotel originam diferentes técnicas de Revenue
- Ações Estratégicas vs Ações Táticas

## 3º Módulo (12 horas) - Segmentação & Pricing

### Objetivo Geral

Os formandos ficam aptos para otimizar a Segmentação e Estrutura de Preços numa unidade hoteleira.

### Objetivos Específicos

- Este módulo dotará os formandos de competências que lhes permitirão:
- Implementar uma Segmentação de acordo com o tipo de cliente da unidade hoteleira;
  - Desenvolver uma estrutura de preços para otimizar a unidade hoteleira;
  - Dominar todas as fases de construção e implementação de uma correta estrutura de preços;

### Conteúdos

- Segmentação e Sub-Segmentação – Transient & Grupos
- Estrutura de Preços (várias técnicas de construção do preço)
- Open Pricing
- Diferentes tipos de contratos
- Canais de Distribuição
- Gestão de Reservas (No Shows, CXL, etc) & Overbooking

## 4º Módulo (8 horas) - Revenue de Grupos

### Objetivo Geral

Os formandos ficam aptos a adequar os corretos preços de acordo com o tipo de grupo

## Objetivos Específicos

Este módulo dotará os formandos de competências que lhes permitirão:

- Dominar todas as fases de venda/contratação de um Grupo;
- Estabelecer, ao nível dos preços, adequados valores;
- Compreender a importância do Segmento de Grupos numa unidade hoteleira;

### Conteúdos

- Diferentes tipos de Grupos e comportamento de cada um deles
- Group Ceiling (Cotações)
- Group Qualifying

## 5º Módulo (16 horas) - Previsão & Controlo da Estratégia

### Objetivo Geral

No final deste módulo os formandos ficarão aptos a reproduzir ferramentas de previsão e controlo da estratégia numa unidade hoteleira

### Objetivos Específicos

Este módulo dotará os formandos de competências que lhes permitirão:

- Enumerar as ferramentas de previsão e controlo mais usuais;
- Reproduzir previsões de receita de alojamento;
- Controlar as receitas de alojamento de uma unidade hoteleira;

### Conteúdos

- Daily Pick Up Report
- Yield
- Forecasts

## 6º Módulo (8 horas) - Sistemas Informáticos

- Distinguir os diferentes sistemas existentes;

### Conteúdos

- Que tipo de sistemas existem e para que servem
- Demonstrações dos vários sistemas: RMS, Channel Manager e Rate Shopper
- Acesso aos vários sistemas (com hotéis teste) durante a formação
- Exercícios práticos em cada um dos sistemas