

Executive Program - F&B Productivity & Revenue Management

Food & Beverage: Qualidade, Cozinha e Serviço

www.dual.pt



Programa executivo focado em produtividade e gestão de receita para operações de Food & Beverage

Objetivos

Este curso permitirá a cada um dos participantes:

- Identificar os fundamentos e princípios de Revenue Management;
- Reconhecer a importância da recolha, análise e tratamento de dados;
- Aplicar princípios de Gestão e Marketing aplicados ao Revenue Management;
- Implementar práticas de Revenue Management – o efeito calendário, relógio, capacidade e custo;
- Otimizar preços e a gestão das reservas.

Destinatários

- Todas as pessoas que precisam de adquirir competências nesta área.

Recursos/Requisitos

- Quando a formação decorrer online através da Plataforma da DUAL, que utiliza a tecnologia ZOOM, com sessões síncronas em videoconferência/webconferência, os formandos necessitam de ter os seguintes equipamentos:
 - Portátil/ computador, acesso à internet (utilizar preferencialmente o browser Chrome, Edge ou Firefox), web câmara e auriculares (ou colunas e microfone).

Metodologia

Este curso baseia-se em:

- Exposições de sínteses metodológicas;
- Resolução de exercícios e casos práticos.

Avaliação

- Avaliação contínua da participação em sessão, com realização de exercícios práticos e um teste final.
- Para a conclusão com sucesso é necessário um resultado positivo na média de todos os critérios de avaliação e uma assiduidade mínima de 70% da duração total do curso.

Valor

- 560,00 € por cada participante (os sócios da CCILA têm 10% de desconto).

Local e Datas de Realização

Duração: 35 horas

Presencial, nas instalações da DUAL e/ou **Online**, com sessões de formação síncronas, através da plataforma da DUAL que utiliza tecnologia Zoom.

Food & Beverage: Qualidade, Cozinha e Serviço

Executive Program - F&B Productivity & Revenue Management

Conteúdos

Conceitos de otimização de Produtividade na área de F&B

- Novas tendências em F&B;
- Perceção de Valor acrescentado em F&B;
- Custos de produção;
- Rácios e Capitações;
- Inovação estratégica.

Conceitos básicos de Revenue Management aplicado ao F&B

- Realidade do Mercado Atual;
- Perecibilidade do inventário;
- Sazonalidade;
- Custos:
 - Operacionais;
 - Financeiros;
 - Fixos;
 - Variáveis.
- Forecasting;
- Segmentos de mercado;
- Concorrência;
- Preços e suas dinâmicas;
- Gestão de Inventário.

Duração: 35h