

Revenue Management Aplicado à área do Golfe

Turismo e Hotelaria

www.dual.pt



Domine estratégias avançadas de gestão de receitas no setor do golfe, otimizando preços e maximizando a ocupação dos campos e serviços.

Objetivos

Este curso permitirá a cada um dos participantes:

- Dotar os formandos de conhecimento sobre a gestão de tendências de venda na área do Golfe;
- Desenvolver competências técnicas de forma a maximizar as receitas no setor do Golfe.

Destinatários

- Profissionais do setor turístico ligados ao setor do Golfe;
- Todas as pessoas que queiram desenvolver e aprofundar conhecimentos 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 e sínteses metodológicas;
- Análise de situações reais e casos concretos;
- Resolução de exercícios e casos práticos;
- Grupos de trabalho com partilha de experiências;
- Brainstorming.

Avaliação

- Avaliação contínua da participação em aula com a realização de um teste escrito 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

- 500,00 € por cada participante (os sócios da CCILA têm 10% de desconto).

Local e Datas de Realização

Duração: 30 horas

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

Turismo e Hotelaria

Revenue Management aplicado à área do Golfe

Conteúdos

Fundamentos e princípios do Revenue Management (RM)

Segmentação do mercado de Golfe

A importância da recolha, tratamento e análise de dados

Rate fences e políticas de preço

Ta KPI's e fatores da procura rifas

Otimização do pricing

- Forecasting;
- Mercado;
- Concorrência.

O RM como estratégia de gestão/filosofia

Tendências e desafios na implementação do RM em Golfe

Duração: 30h