UMA HOGA-Akademie
für Hoteliers & Gastronomen

Unternehmermanufaktur für
Hoteliers und Gastronomen GmbH
Marktler Straße 33
84489 Burghausen

Tel.: +49 (0)8677 913 248 0
Fax: +49 (0)8677 913 248 1
info@unternehmer-manufaktur.de
www.uma-hoga-akademie.de

Inhouse-Schulung "Betriebswirtschaftliche Zimmerpreiskalkulation" nur für Hoteliers

Diese Schulung ist NUR für Hotels bestimmt. Es geht um die Kalkulation für den Logis-Bereich.

Der Inhouse-Workshop basiert auf dem Webinar "Zimmerpreiskalkulation leicht gemacht".

Die betriebswirtschaftlichen Anforderungen für eine professionelle Kalkulation Ihrer Logis-Preise werden hier ausführlicher erläutert. Anhand Ihrer eigenen BWA (Betriebswirtschaftliche Auswertung) kann der Referent gemeinsam mit Ihnen die Preisgrenzen speziell für Ihr Haus berechnen. Praxisnahe Schulung zur direkten Anwendung.

Die professionelle, ertragsorientierte Zimmerpreiskalkulation ist die elementare Aufgabe eines Unternehmers und Hoteliers. Kommen Sie weg vom "Bauchgefühl" bei Ihren Zimmerpreisen zur wahren, kostenbewussten Preisfindung!

Die Zimmerpreiskalkulation ist DIE Grundlage für Ihr Preismanagement!

✓ Schritt für Schritt anhand der BWA-Zahlen erklären wir die Grundlagen für eine professionelle Zimmerpreiskalkulation

✓ Erfahren Sie mehr über Selbstkosten, Deckungsbeiträge und die verschiedenen Preisgrenzen, um Ihre Preisstrategie zu entwickeln

✓ Anhand eines Praxisbeispiels verstehen Sie, welche Faktoren bei der Zimmerpreiskalkulation eine Rolle spielen

Beschreibung des Seminars

In vielen Fällen werden Hotelzimmerpreise „aus dem Bauch heraus“ definiert. Richtig ist viel mehr, dass die Preisfindung sowohl kostenorientiert als auch nachfrage- und konkurrenzorientiert erfolgt.

Das Thema Preisgestaltung in einem Hotel ist ein wichtiger Bestandteil der Wirtschaftlichkeit. Die Preisfindung und -gestaltung ist daher eine elementare Aufgabe des Unternehmers. Gehen Sie nach klaren Kriterien vor und bestimmen Sie die Zimmerpreise nicht nach Gefühl. Richtig ist eher, dass die Zimmerpreisfindung einerseits kostenorientiert als auch nachfrage- und konkurrenzorientiert erfolgt.

Zimmerpreise sollten wie das Speisenangebot korrekt kalkuliert werden. Natürlich ist die Orientierung an den Mitbewerbern oder am Marktgeschehen wichtig. Trotzdem sollten Sie als Hotelbetreiber wissen, welchen Preis Sie für ein Zimmer verlangen können, um letztendlich wirtschaftlich zu sein.

Nutzen:

In der Schulung vermittelt Ihnen unsere Referentin, wie Sie die Zimmerpreisfindung mühelos, aber effizient kalkulieren. Sie lernen, was es dabei zu beachten gilt und wie Sie sowohl kostenorientiert als auch nachfrage, -und konkurrenzorientiert in Ihrer Preiskalkulation vorgehen. So werden Sie zum wahren Zimmerpreiskalkulations-Spezialisten, der seine Preise nicht mehr aus dem Bauch heraus kalkuliert!

Zielgruppe:

Die Inhouse-Schulung „Betriebswirtschaftliche Zimmerpreiskalkulation“ richtet sich an alle Unternehmer, Geschäftsführer und Direktoren in der Hotellerie.

Speziell für Empfangschefs und Empfangsmitarbeiter, ist dieses Seminar eine wertvolle Fortbildung.

Ebenso bietet dieses Seminar Beratern und Coaches die Möglichkeit, neues zu erlernen, um die Betriebe auf ein neues Level zu hieven.

- Direktoren, Geschäftsführer und Unternehmer von Hotels und Restaurants
- Empfangschefs und Empfangsmitarbeiter
- Berater und Trainer für Hoteliers und Gastronomen

Für den optimalen Lernerfolg ist die Teilnehmerzahl auf 15 begrenzt.

Inhalte: siehe AGENDA

Weitere Informationen zur Referentin Brunhilde Fischer

Seminar - Agenda für das Seminar

Inhalte:

- Grundlagen einer professionellen Zimmerpreiskalkulation
- Kostensplittung laut betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA)
- Festlegung der Zimmerpreise anhand der Divisions- und Äquivalenz-Kalkulation
- Kalkulation der Preisuntergrenze und kurzfristigen Preisuntergrenze
- Ermittlung der Selbstkosten und des Deckungsbeitrags
- Grundlage einer ergebnisorientierten Preisstrategie
- Arbeiten mit dem vom uns entwickelten Kalkulations-Tool. Dieses ist im Preis des Webinars inbegriffen!

Während der interaktiven Inhouse-Schulung sind Diskussionen und Gesprächsrunden untereinander mit mit der Referentin ausdrücklich gewünscht. Ebenso besteht in den beiden Kaffeepausen (vor- und nachmittags) sowie beim gemeinsamen Mittagessen die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch.
Den Abschluss bildet eine Feedback- und Fragerunde!