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 "Revenue-Management 2025"

Diese Inhouse-Schulung ist NUR für Hotels bestimmt. Es geht um das Preismanagement für den Logis-Bereich.

Dieser Inhouse-Workshop basiert auf dem Webinar "Revenue Management 2025" und ergänzt die Schulung "Zimmerpreiskalkulation leicht gemacht" (Webinar oder Inhouse). Es geht um effektives Ertrags- und Preismanagement im Logisbereich. Die Referentin kann in dieser Inhouse-Schulung die Aspekte ausführlicher darstellen und anhand Ihrer Daten mit Ihnen gemeinsam ein Management entwickeln. Praxisnaher Workshop zur direkten, auf Ihr Haus abgestimmte Umsetzung!

Ziel ist es, den Logis-Umsatz durch datenbasierte Preisstrategien und professionelle Marktanpassung zu steigern.
Hierfür lernen Sie die zentralen Grundprinzipien des Revenue Managements kennen - praxistauglich, verständlich und sofort anwendbar!

Informationen zum Inhalt finden Sie hier!

Beschreibung des Seminars

Revenue Management ist die strategische Steuerung von Preisen, Verfügbarkeiten und Vertriebskanälen, mit dem Ziel, den Umsatz pro verfügbarem Zimmer (RevPAR) zu maximieren – und zwar zur richtigen Zeit, zum richtigen Preis, über den richtigen Kanal, an den richtigen Gast.
Einfach gesagt: „Verkaufe das richtige Zimmer, an den richtigen Gast, zum bestmöglichen Preis – und zwar zum optimalen Zeitpunkt."

Denn starre Preislisten und feste Saisonzeiten gehören der Vergangenheit an. Der Markt ist schnelllebiger und dynamischer, denn je und der moderne Gast vergleicht, informiert sich und erwartet passende Angebote in Echtzeit.

Revenue Management ist heute eine strategische Führungsaufgabe – entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit jedes Hotels - ob Stadthotel, Mixbetrieb oder Ferienhotellerie.

Mit dem passenden Preis zur richtigen Zeit, über den richtigen Kanal, an den richtigen Gast – das ist die Basis für wirtschaftlichen Erfolg in einer **digitalen Welt**. Dabei ist klar: Ein Tool kann helfen, **doch nur der Mensch trifft die richtige Entscheidung im richtigen Moment.**

Doch nicht nur für **Stadthotels** und **Mixbetriebe** ist ein Revenue Management wichtig. Auch die Ferienhotellerie profitiert enorm von einem RM. Denn gerade in der **Ferienhotellerie** sind Emotion, Angebotstiefe und Gästetypen sehr unterschiedlich. Deshalb zeigen wir Ihnen, **wie Sie Preise segmentieren, Zimmerkategorien sinnvoll steuern und das Beste aus Ihrer Belegung herausholen** – mit einem guten Bauchgefühl UND einer fundierten Datenbasis.

Sie erhalten fundiertes Wissen und konkrete Umsetzungstipps, um Ihre Preisstrategie neu zu denken – für mehr Gewinn, bessere Auslastung und nachhaltigen Markterfolg.

Zielgruppe:

Der Inhouse-Workshop „Revenue-Management 2025" richtet sich an alle Unternehmer, Geschäftsführer und Direktoren in der Hotellerie. Speziell für Empfangschefs und Empfangsmitarbeiter, ist dieses Seminar eine wertvolle Weiterbildung.

Ebenso bietet diese Inhouse-Schulung 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:

- Was ist Revenue Management? Grundlagen
- Die 3 zentralen Säulen des Revenue Managements – Zeit, Preis und Nachfrageprognose. Nachfrage erkennen, lesen und verstehen
- Wichtige Kennzahlen und Berechnungsformeln im Revenue Management, die Sie kennen und anwenden sollten
- Segmentierung der Zielgruppen & Preisstrategie (Freizeitgast, Geschäftsreisender, Gruppengast/Veranstalter), denn jede Zielgruppe hat ein eigenes Buchungsverhalten, Preisniveau und Buchungszeitfenster
- Marktanalyse & Wettbewerbsbeobachtung – Vom Mitbewerber über Wetter, Events und Ferienzeiten - was darf man nicht ignorieren?
- Instrumente des Revenue Managements & Tools, einschließlich digitale Tools, wie Rate Shopper
- Rolle des Preismanagers im Betrieb
- Häufige Fehler im Revenue Management
- Viele Praxisbeispiele
- Fragerunden und Austausch

Fazit: Warum Revenue Management unverzichtbar ist? Revenue Management ist heute kein „Luxus“ – sondern eine Überlebensnotwendigkeit im Wettbewerb mit OTAs, Kettenhotellerie und Direktbuchern. Wer RM professionell betreibt, kann mehr Umsatz bei gleicher Auslastung erzielen – und umgekehrt.

Während der interaktiven Inhouse-Schulung sind Diskussionen und Gesprächsrunden untereinander mit mit dem Referenten 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!