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: "Smartes Revenue-Management für´s MICE-Geschäft"

In einer zunehmend wettbewerbsorientieren und dynamischen Branche spielt Revenue Management im MICE - also die Preisstrategie in Ihrem Veranstaltungs-, Bankett- und Eventbereich - eine entscheidende Rolle, um sowohl die Auslastung der Veranstaltungsräume als auch die Erträge maximieren zu können.

✓ Einführung in die Preisstrategie mit Gestaltungsmöglichkeiten im MICE-Bereich: warum und wie?

✓ Grundlagen wissen und nötige Hilfsmittel zur Erstellung eines Revenue-Konzepts im MICE

✓ Praxis: Ausarbeitung Ihres individuellen MICE-Revenue-Managements direkt zur Umsetzung

## Beschreibung des Seminars

Schon einmal von Revenue Management im MICE gehört? Nein? Dann ist es höchste Zeit, sich damit auseinanderzusetzen! In einer zunehmend wettbewerbsorientierten und dynamischen Branche spielt Revenue Management im Mice eine entscheidende Rolle, um sowohl die Auslastung der Veranstaltungsräume als auch die Erträge maximieren zu können. Erfahren Sie in komprimierter, praxisorientierter Form die Grundlagen zur eigenständigen Umsetzung eines auf Ihr Unternehmen abgestimmtes Revenue Management im MICE.

In diesem Seminar werden wir uns mit den grundlegenden Konzepten des Revenue Managements im Kontext von Meetings, Incentives, Conferences und Exhibitions (MICE) befassen. Revenue Management ist eine entscheidende Strategie, um den Umsatz und die Rentabilität von MICE-Veranstaltungen zu optimieren. Wir werden uns damit beschäftigen, wie Sie Ihre Veranstaltungen effizient planen, die Preise steuern und Ihre Ressourcen optimal nutzen können, um den größtmöglichen Mehrwert für Ihr Unternehmen erzielen zu können.

**Zielgruppe:**

Die Inhouse-Schulung „Smartes Revenue-Management für´s MICE-Geschäft!“ richtet sich an alle Hotelbesitzer, Hotelmanager und Mitarbeiter in der Veranstaltungs- und Bankett- und Eventabteilung. Darüber hinaus eignet sich dieses Seminar für Berater und Coaches, die sich mit dem Thema Unternehmensnachfolge im Hotelgewerbe beschäftigen.

- Geschäftsführer und Unternehmer von Hotels und Restaurants
- Berater und Trainer für Hoteliers und Gastronomen

**Für den optimalen Lernerfolg ist die Teilnehmerzahl auf 15 begrenzt.**

**Inhalte: siehe AGENDA**

**Weitere Informationen zum Referenten Jan Schmidt-Gehring**

## Seminar - Agenda für das Seminar

### Inhalte:

- Einführung in Revenue-Management im MICE-Bereich
- Grundlagenwissen/Handswerkszeug für MICE-Revenue-Management
- Praktische Anleitung und Ausarbeitung eines individuellen MICE-Revenue-Managements für Ihr Unternehmen in Teamarbeit/Workshops nach folgenden Kriterien:
    - Aufbau eines Revenue-Management-Kreislaufes
    - Analyse von Daten und Trends
    - Auswertung eines Forecastings - Prognose der Nachfrage

- Entwicklung einer abgestmmten Strategieentwicklung
- Abbildung einer Produktdifferenzierung
- Ausarbeitung & Implementierung einer Preisstragie mit Gestaltungsmöglichkeiten
- Abgestimmte Umsetzungsstrategien entwickeln
- Auswertungsmöglichkeiten der auf den Weg gebrachten Maßnahmen und Umsetzungen

**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!**