

Webinar "Smartes Revenue-Management fürs MICE-Geschäft"

In einer zunehmend wettbewerbsorientierten 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

Für eine ausführliche Einführung in das Thema sowie eine Praxis-Ausarbeitung Ihres individuellen MICE-Revenue-Managements buchen Sie die Inhouse-Schulung zum gleichen Thema!

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/Handwerkszeug 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 abgestimmten Strategieentwicklung
- Abbildung einer Produktdifferenzierung
- Ausarbeitung & Implementierung einer Preisstrategie mit Gestaltungsmöglichkeiten
- Abgestimmte Umsetzungsstrategien entwickeln
- Auswertungsmöglichkeiten der auf den Weg gebrachten Maßnahmen und Umsetzungen

Das Webinar wird via Zoom durchgeführt. Um Hintergrundgeräusche zu vermeiden, sollte Ihr Mikro stummgeschaltet sein. Bei Fragen können Sie es jederzeit gerne aktivieren. Entscheiden Sie zudem selbst, ob Sie Ihren Bildschirm freigeben, damit alle Teilnehmer Sie sehen dürfen. Bei Bedarf können Sie Ihren Namen nach dem Einloggen umbenennen!

Während des Webinars besteht die Möglichkeit zum Austausch unter Kollegen und mit dem Referenten. Zum Abschluss folgt eine Feedback- und Fragerunde!

Ein Handout der Präsentation (pdf) erhalten Sie im Nachgang per Mail!