Revenue Management for hotels and resorts

การบริหารรายได้สำหรับโรงแรมและรีสอร์ท
Revenue Management for hotels and resorts

หลักสูตรการบริหารรายได้สำหรับโรงแรมและรีสอร์ทจะช่วยให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจและทราบวิธีการขยายกรอบรายได้และผลัดดันผลกำไรให้กับโรงแรม โดยการใช้วิธีเชิงกลยุทธ์ระดับสูงในการกำหนดราคา และการควบคุมห้องพักคงเหลือ การเพิ่ม และการควบคุมความต้องการของลูกค้า การสร้างกลยุทธ์การตลาดขึ้นในระบบการควบคุมการขายอย่างเข้มงวดเพื่อให้ได้รับผลประโยชน์ที่ชัดเจนเหนือคู่แข่ง และนำไปสู่การเพิ่มยอดขายและผลกำไรสูงสุด

เนื้อหาหลักสูตร

Course Introduction
– Revenue management concept (revenue optimization cycle)
– Revenue management evolution over time
– Revenue management skill sets
– Economy principles in revenue management
Accommodation management
– Understanding segmentation
– Channel of distribution
– Channels management including samples of distribution management system
– Inventory management including samples of inventory management system
– Pricing strategies including samples of automatic rate intelligence system
Supply Analysis

– Understanding market and operating environment
– Defining competitions
– Competitor analysis
– Pricing matrix and positioning methods
Demand Control
– Customer booking journey
– Forecast models
– Understanding pricing and demand equilibrium
– Constrained and unconstrained demand
– Demand control techniques
– Generate demand through offline/ online marketing
– Basic understanding of digital marketing (google analytics, google, ads, social media)

Revenue Optimization Strategy
– How to measuring performance
– Leveraging revenue management technology i.e. central reservation system,
– Revenue management of the future including basic revenue management for restaurants
– Revenue that should be used to optimize revenue
– Revenue optimization meeting discussion
– Understanding of revenue management practice in different destinations i.e. resort hotels, city hotels, high demand period, low demand period. Case studies included

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ

เจ้าของกิจการ ผู้บริหารโรงแรม รีสอร์ท และเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ DOSM / DOS / DOM / Revenue Manager / Online Manager

สมัครได้ตั้งแต่วันนี้ สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมโทร.02-7218469-70

หรือ www.facebook.com/trainingdtc

การส่งใบสมัคร ท่านสามารถส่งเอกสารการสมัครได้หลายวิธี คือ ส่งด้วยตนเองที่วิทยาลัยดุสิตธานี

ส่งทางไปรษณีย์, ส่งแฟกซ์ หรือ ส่งทาง e-mail เพื่อสำรองที่นั่งล่วงหน้าได้เช่นกันค่ะ

เอกสารประกอบการสมัคร

1. ใบสมัคร

2. สำเนาบัตรประชาชน

3. ภพ.20 (กรณีต้องการออกใบเสร็จในนามบริษัท)

4. ใบ Pay- in

การชำระค่าธรรมเนียม ทั้งนี้ท่านสามารถชำระค่าธรรมเนียม 9,900 บาท/ท่าน/หลักสูตร (ราคารวมเอกสารประกอบการบรรยาย อาหารว่าง อาหารกลางวัน รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว)
พร้อมการสมัครได้ทันที

โดยท่านสามารถชำระค่าธรรมเนียมได้ตามช่องทางต่อไปนี้

1.เช็คสั่งจ่าย “วิทยาลัยดุสิตธานี”

2.โอนเงินเข้าบัญชีชื่อ “วิทยาลัยดุสิตธานี” ได้ที่ธนาคารดังต่อไปนี้

-บัญชี ธนาคารกรุงเทพ สาขาพัฒนาการ (สะสมทรัพย์) เลขที่ 198-0-85294-9

-บัญชี ธนาคารกสิกรไทย สาขาซีคอนสแควร์ (ออมทรัพย์) เลขที่ 095-2-48283-1

วิทยาลัยได้รับการยกเว้นภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3% ตามมาตรา 39 แห่งประมวลรัษฎากร/เลขที่ผู้เสียภาษีของวิทยาลัยดุสิตธานี คือ 0-9940-00174-90-0

***หลังจากการโอนเงินแล้วกรุณาแฟกซ์หรืออีเมล์ใบ PAY-IN และ ภพ.20 (กรณีต้องการออกใบเสร็จในนามบริษัท) มาที่ โทรสาร 02-721-8476 หรือ E-mail: training@dtc.ac.th

ทางวิทยาลัยฯ หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้มีโอกาสต้อนรับท่านในครั้งนี้

***หมายเหตุ: หากส่งใบสมัครเรียบร้อย กรุณาแจ้งกลับ และรอการยืนยันการเปิดอบรมจากทางวิทยาลัยฯ ก่อนดำเนินการจองตั๋ว และที่พักของผู้อบรม