

Revenue Management for hotels and resorts



การบริหารรายได้สำหรับโรงแรมและรีสอร์ท

Revenue Management for hotels and resorts

หลักสูตรการบริหารรายได้สำหรับโรงแรมและรีสอร์ทจะช่วยให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจและทราบวิธีการขยายกรอบรายได้และผลิตภัณฑ์ผลกำไรให้กับโรงแรม โดยการใช้วิธีเชิงกลยุทธ์ระดับสูงในการกำหนดราคา และการควบคุมห้องพักรงเหลือ 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/trainingdtdc

การส่งใบสมัคร ท่านสามารถส่งเอกสารการสมัครได้หลายวิธี คือ ส่งด้วยตนเองที่วิทยาลัยดุสิตธานี
ส่งทางไปรษณีย์, ส่งแฟกซ์ หรือ ส่งทาง e-mail เพื่อสำรองที่นั่งล่วงหน้าได้เช่นกันค่ะ

เอกสารประกอบการสมัคร

1. ใบสมัคร
2. สำเนาบัตรประชาชน
3. ภพ.20 (กรณีต้องการออกไปเสร็จในนามบริษัท)
4. ใบ Pay- in

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

พร้อมการสมัครได้ทันที

โดยท่านสามารถชำระค่าธรรมเนียมได้ตามช่องทางต่อไปนี้

1.เช็คส่งจ่าย “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

***หลังจากการโอนเงินแล้วกรุณาแฟกซ์หรืออีเมลไป PAY-IN และ ภพ.20 (กรณีต้องการออกไปเสร็จในนามบริษัท)

มาที่ โทรสาร 02-721-8476 หรือ E-mail: training@dtc.ac.th

ทางวิทยาลัยฯ หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้มีโอกาสต้อนรับท่านในครั้งนี้

***หมายเหตุ: หากส่งใบสมัครเรียบร้อยแล้ว กรุณาแจ้งกลับ และรอการยืนยันการเปิดอบรมจากทางวิทยาลัยฯ ก่อนดำเนินการจองตั๋ว และที่พักของผู้อบรม