

Corso gratuito di Alta Formazione Professionale

Revenue Manager

Strategie di gestione domanda/offerta nel settore turistico



3 settimane / 112 ore full-time
Frequenza obbligatoria con rilascio di attestato al 70% di presenza.



Potrai lavorare come Revenue Manager in questi ambiti: Settore Hotellerie/Strutture turistico-recettive; on line travel agency (Oltà); Tour operator/agenzie viaggi, Società di servizi per il turismo.



Lezioni online in aula virtuale e in diretta con docenti professionisti.



Per partecipare alle selezioni compila il form.
Inserisci il RIF. CANDIDATURA **“REVENUE MANAGER MAR 24”**.

Il Corso in **Revenue Manager**, organizzato da Challenge Network in collaborazione con l’Agenzia per il Lavoro **Manpower**, si svolgerà **dal 14 Marzo 2024 al 04 Aprile 2024**.

Le lezioni avranno luogo in modalità Aula Virtuale (Formazione Sincrona), attraverso il collegamento ad una piattaforma di Web Conferencing e avranno una durata di 112 ore – pari a 14 giornate formative – dal lunedì al venerdì dalle 9:00 alle 18:00.

Il Corso è completamente **gratuito** per i partecipanti in quanto finanziato dal **Fondo Forma.Temp**.

Obiettivi e contenuti didattici

Il Corso mira a formare figure professionali che attraverso la fusione di strategie di marketing applicate al settore turistico, possano rispondere alle esigenze di sviluppo e crescita delle attività di carattere turistico recettivo.

I partecipanti acquisiranno le migliori strategie di vendita on line per ottimizzare l'offerta dei servizi e renderla commercialmente efficace: nella ricerca di un equilibrio tra domanda e offerta, partiranno dall'analisi previsionale della domanda sino all'ottimizzazione dell'offerta strutturando strategie di pricing in linea con il mercato di riferimento e la richiesta esterna.

Tra i contenuti didattici:

- Introduzione al Revenue Management;
- La filiera del prodotto turistico ed il ciclo di vita della prenotazione;
- Strumentazione necessaria: PMS, BE, CRS, RMS;
- Distribuzione, segmentazione, Booking Window ed assegnazione tariffe;
- Costruzione della strategia tariffaria;
- Come redigere un budget dei ricavi per organizzare la distribuzione;
- Quali dati per ottenere previsioni attendibili e modelli previsionali;
- Ottimizzazione delle vendite, contingentamento tariffario e calcolo delle quote di overbooking;
- Regole di gestione: Nesting e Bid Price + Gestione del Displacement;
- Il principio di correttezza tariffaria, operazioni di controllo del processo e Benchmarking.

FORMAZIONE OBBLIGATORIA: Sicurezza sui luoghi di lavoro + Diritti e doveri dei lavoratori in somministrazione.

Docenza e metodologia didattica

Docenti e consulenti esperti nel settore che utilizzano una metodologia didattica ATTIVA con simulazioni di casi aziendali, role play e applicazione pratica degli strumenti acquisiti.

Requisiti d'accesso

- Essere alla ricerca di lavoro, è fondamentale inoltre l'iscrizione presso l'agenzia per il lavoro Manpower (candidati a missioni di lavoro temporaneo) attraverso la [registrazione al portale dedicato](#).
- Preferenziale un percorso di Laurea, concluso o in corso, in Comunicazione, Marketing, Economia, Lingue e Culture per il Turismo, Direzione d'impresa (e affini). Validi anche diploma, esperienze lavorative/formative o interesse per il settore della comunicazione, del turismo e del marketing.
- Ottime competenze digitali e disponibilità all'utilizzo di **PC con connessione internet stabile, webcam e microfono funzionante** per tutta la durata delle lezioni.
- Disponibilità alla frequenza **quotidiana e costante** al percorso formativo (112 ore, 14 gg di formazione in full time, orario 9:00/18:00 con ***frequenza obbligatoria per il 70% del monte ore totale***).
- Non adesione in contemporanea ad altre iniziative Forma.temp.

Candidati ora!

Apertura delle selezioni: **12 Febbraio 2024**