

# FORMAÇÃO EXECUTIVA

## CERTIFICADA ONLINE



escolas

### Metodologias de Revenue Management

Este programa visa dar a conhecer ou rever conhecimentos sobre a área de Revenue Management, através da identificação do conjunto de variáveis a ter em conta para uma correta definição e implementação de uma Estratégia de Revenue.

### Conteúdo Programático

- 01 > Conceitos do Revenue Management.
- 02 > Modelos de Pricing.
- 03 > Estruturar produtos / Sistemas Tarifários / Segmentação de Preço
- 04 > Definição de estratégias – 4 C's do Revenue Management.
- 05 > Calendar / Clock / Capacity / Cost.
- 06 > Forecasting – Modelos práticos.
- 07 > Yielding – Processos para decisão.

Formador | Jorge Ferreira

Data | 25, 26, 29, 30 de junho; 1 de julho 2020    Horário | 17h00 às 20h00

Duração | 15 Horas

