

FORMAÇÃO EXECUTIVA

CERTIFICADA ONLINE



escolas

Segmentação & Pricing

Esta ação visa enumerar os vários segmentos de mercado com que podemos trabalhar de acordo com a unidade hoteleira, identificar os comportamentos (ciclos de compra) de cada um e implementar a correta segmentação a nível macro e micro.

Desde as rúbricas e custos a ter em conta, construção de escalas de atributos, diferentes tipos de contratação e construção de preço, vários serão os temas que iremos aprender neste processo de criação de uma estrutura de preços.

Conteúdo Programático

- 01 > **Importância da Segmentação Macro e Micro numa Unidade Hoteleira**
- 02 > **Diferentes tipos de Segmentos e seu comportamento**
- 03 > **Processo de criação de uma Estrutura de Preços e variáveis a considerar para a determinação do preço**
- 04 > **Diferentes tipos de ofertas a contemplar numa Estrutura de Preços e a sua distinção entre estratégicas e táticas**
- 05 > **Canais de distribuição vs Estrutura de Preços**
- 06 > **Diferentes tipos de contratação**
- 07 > **Sistemas de Revenue Management**

Formador | Maria Guia Dinis

Data | 4, 5, 8 e 9 de junho

Horário | 14h00 às 17h00

Duração | 12 horas

