



O objetivo de aumentar as receitas e otimizar as oportunidades num mercado em constante mudança obriga os gestores hoteleiros a ir para além do conhecimento empírico e a rasgar com o passado. A rápida evolução do papel de *Revenue Management* nas organizações evidencia a sua importância enquanto agente impulsionador do desenvolvimento de uma estratégia sólida assente em dados analíticos internos e na análise de variáveis externas, permitindo alcançar resultados de forma eficiente.

Esta ação, que inclui a partilha de experiências e de cenários do quotidiano de um Hotel, visa fornecer técnicas e dicas suscetíveis de ser utilizadas no dia a dia com o objetivo de melhorar a gestão da receita no quadro de uma visão de curto, médio e longo prazo.

## Conteúdo Programático

- 01 > Enquadramento: conceitos básicos de *Revenue Management*
- 02 > Evolução do papel do *Revenue Manager*
- 03 > Desenvolvimento de uma Estratégia: variáveis a considerar
- 04 > Processos na implementação da Estratégia

Formador | José Pedro Almeida e Patrícia Galvão

Data | 3 de junho

Horário | 14h30 às 18h30

Local | Escola de Hotelaria e Turismo de Setúbal

Avenida Luísa Todi, Baluarte do Cais, n.º 5 - Setúbal