



Num Mercado onde todos os dias surge mais concorrência e os desafios estão sempre a mudar, torna-se cada vez mais urgente inovar para que novos objetivos sejam atingidos e a maximização de receita seja conseguida.

Surge, assim, a necessidade de uma mudança solidificada na estratégia das unidades, com o intuito de incrementar os resultados. É aqui que os *Revenue Managers* são essenciais para garantir que todas as variáveis a ter em conta para uma estratégia estão a ser tidas em conta e que se conseguem trabalhar todos os dados. Nesta fase é crucial recorrer à tecnologia por forma a que o empreendimento seja o mais proativo possível e consiga adaptar-se às novas exigências do mercado da forma mais eficaz possível.

## Conteúdo programático

- 01 > **A importância dos dados para a atividade de um *Revenue Manager***
- 02 > **Ferramentas a considerar na área de *Revenue Management***
- 03 > **Abordagem prática e conselhos de utilização das várias ferramentas**
  - a. *Property Management System*
  - b. *Revenue Management System*
  - c. *Chanel Manager*
  - d. *Rate Shopper*
  - e. *Booking Engine*

Formador | Maria Guia Diniz

Data | 25 de maio

Horário | 09h00 às 11h00

Local | Plataforma Microsoft TEAMS