

# FORMAÇÃO EXECUTIVA

## CERTIFICADA ONLINE



escolas

### Pricing e Segmentação

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.

E porque definir uma correta estrutura de preços é uma das bases principais da maximização de receita, é isso que pretendemos abordar também nesta ação.

### 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 existentes e importância dos mesmos**

Formador | M<sup>a</sup> Guia Dinis

Data | 4 a 8 de maio

Horário | 14h00 às 17h00

Duração | 15 H

Local | Plataforma Microsoft TEAMS