



Optimal Sonuçlar İçin Gelir Yönetimi Disiplinine Geçiş

Bir SAS şirketi olan ve 20 yıl önce kurulan IDEaS Revenue Solutions, kuruluşundan bu yana binlerce otelle iş ortaklığı yapmıştır. IDEaS, gelir yönetimi hakkında edindiği derin bilgi doğrultusunda, farklı otel operasyonlarının ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik kişiselleştirilmiş eğitim hizmetleri de sunuyor.

Gelir Yönetimi Kavramları Uygulamalı Eğitimi, gelir yönetimi bilgisinin tüm çalışanlar arasında aynı seviyeye getirilmesine ve gelir yönetimi takımının gelir elde etme yetkinliğini verimlileştirerek; ortak bir gelir yönetimi kültürü oluşturulmasına yardımcı olacak aktiviteler ve teori bilgilerini içeriyor.

IDEaS organizasyonu tarafından eğitilmiş danışmanlarca düzenlenen bu iki günlük çalışma doğrudan veya dolaylı yoldan gelir yönetimiyle ilgili çalışan tüm çalışanlar arasında ortak bir gelir yönetimi anlayışı ve kültürü oluşturulmasına yardımcı olacaktır.

Bu eğitime kimler katılmalı?

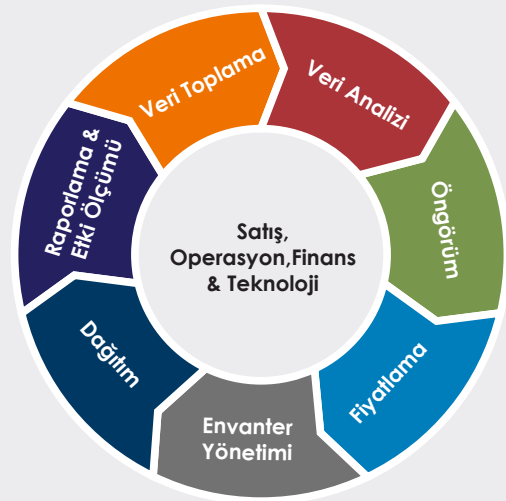
Gelir yönetiminin önemini kavramış ancak bu alandaki genel hedeflerine erişmekte aşağıda belirtilen örnekler gibi çeşitli engellerle karşılaşan oteller.

Bu engellerden bazıları;

- Orta ve gelişmiş seviyede gelir yönetimi kültürüne sınırlı aşinalık
- Gelir yönetimi disiplinine aşinalığı sınırlı olan veya hiç olmayan yeni gelir yönetimi takım üyeleri
- Ekip üyelerinin, örnek alınabilecek en iyi endüstri uygulamalarını tam olarak anlamaması veya uygulayamaması

Daha fazla bilgi için:
www.ideas.com

GELİR YÖNETİMİ DÖNGÜSÜ ŞEMASI



Tüm gelir yönetimi döngüsünün anlaşılması; gelir hedeflerinin iyileştirilmesi için gerekli olan lisanın, kültürün, kavramların ve faaliyetlerin kurum genelinde aynı seviyeye gelmesini sağlayan eşitleyici bir süreçtir

Uygulamalı Eğitim Hedefleri: Katılımcılar eğitim sonunda neleri

öğrenerek ayrılacak?

Başarılı bir gelir yönetimi ortamı; insanlar, süreçler ve araçlardan faydalanarak hedeflenen gelir artışını yaratır. Bu üç bileşenin hepsi ve birbirleriyle olan ilişkileri aşağıda listelenen başlıklara odaklanarak anlatılacak.

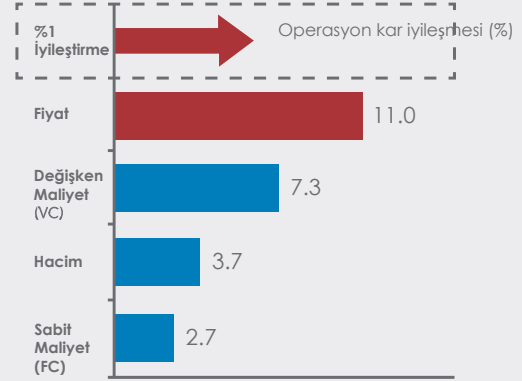
- Gelir yönetiminin öneminin kavranması
- Pazar segmentasyonu
- Fiyatlandırma
- Öngörü (Forecasting)
- Stratejiler/Taktikler
- Kanal yönetimi
- Strateji belirleme ve uygulama

İki günlük kapsamlı ve yoğun eğitiminin sonunda, tüm katılımcılar, kendi alanlarında öğrendiklerini uygulamalarına yardımcı olacak bir aksiyon planı hazırlamış olacak. Bu rehberli çalışmanın hedefi, gelir yönetimi sonuçlarını iyileştirmek için işletmede yapılması gerekenleri içeren, uygulanabilecek detaylı bir hareket planı kurgulanması.

Eğitim sonunda tüm katılımcılara bir tamamlama sertifikası verilecektir.

Fiyatlandırma Neden Önemli?

Kârlılık Etkenlerinin Karşılaştırılması



Fiyatlandırma gibi kavramlar detaylı olarak işleniyor böylece katılımcılar sadece teoriyi anlamakla kalmıyor aynı zamanda operasyona etkilerini ve gelir yönetimi disiplinini iyileştirmek için neler yapılabileceğini de kavıyorlar.

Kaynak: McKinsey & Co'nun çeşitli endüstrilerde faaliyet gösteren 1,500 şirket üzerinde yapmış olduğu kârlılık etkenleri çalışmasının sonuçları

"Bu eğitim bir gelir yöneticisi olarak benim ihtiyaçlarıma tam anlamıyla cevap verdi: Hazırlığı ve sunumu son derece profesyonel bir şekilde yapılmıştı."

"Oldukça çekici ve ilginç bir çalışma."

"İçerik genel anlamıyla gelir yönetimine yeniden odaklanmamı ve örnek alınabilecek iyi uygulamalar hakkında fikir sahibi olmamı sağladı."

IDEAS™

PROTEL

Uygulamalı Gelir Yönetimi Kavramları Eğitimi - 1. Gün 06 Nisan 2017

Zaman	Konu	Aktivite
9:00 – 9:30	Karşılama ve ikram	
9:30 – 10:00	Tanışma	
10:00 – 11:30 Kahve Molası 11:30 15 dk.	Gelir Yönetimi Genel Bakış	Gelir Optimizasyonu Çalışması
11:45 – 13:30	Pazar Segmentasyonu	Segmentasyon Çalışması
13:30 – 14:45	Öğle Arası	
14:45 – 16:00 Kahve Molası 16:00 15 dk.	Fiyatlama	Değer Analizi Çalışması
16:15 – 17:30	Öngörü (Forecasting)	Trend ve Tempoyu Anlamak

Uygulamalı Gelir Yönetimi Kavramları Eğitimi - 2. Gün 07 Nisan 2017

Zaman	Konu	Aktivite
9:30 – 10:45 Kahve Molası 10:45 15 dk.	Birinci Günün Özeti	
11:00 – 13:00	Gelir Yönetimi Taktikleri	Senaryo Çalışması
13:00 – 14:15	Öğle Yemeği	
14:15 – 15:15 Kahve Molası 15:15 15 dk	Kanal Yönetimi	Online Araştırma
15:30 – 17:00	Strateji Belirleme ve Uygulama	Gelirler Toplantısı ve Katkı Egzersizi
17:00 – 17:15	Kapanış	