

# Revenue Management ved gæstebetjening

## Kort fortalt

Under salgsprocessen ved gæstebetjening i reception og ved servering kan deltageren trække på en viden om virksomhedens indtægtsplanlægning og salg samt anvendelse af Revenue Management til at optimere indtjeningen, uden at der gives køb på kundens serviceoplevelse. Deltageren kan beregne og analysere nøgletal for virksomhedens kapacitet.

## Fag: Revenue Management ved gæstebetjening

› **Fagnummer:**

40906

› **Varighed**

2 dage

› **AMU-pris:**

DKK 252,00

› **Uden for målgruppe:**

DKK 1.392,80

**Målgruppe:** Arbejdsmarkedsuddannelsen retter sig mod medarbejdere (ikke-faglærte og faglærte), som beskæftiget inden for hotel- og restaurantvirksomhed.

**Beskrivelse:** - Du kan i forbindelse med salgsprocessen ved gæstebetjening i reception og ved servering trække på en viden om virksomhedens indtægtsplanlægning og salg.

- Du har kendskab til virksomhedens anvendelse af Revenue Management som et led i taktiske overvejelser om at optimere indtjeningen.

- Du kan med baggrund i begreberne Revenue Per Available Room and Seat beregne og analysere nøgletal for at optimere virksomhedens kapacitet.

- Du har kendskab til pris- og efterspørgselselastisitet, og hvordan det indgår i arbejdet med planlægningen af virksomhedens fremtidige drift.

› **Kontakt**

ZBC

Kursusteamet

55788888

› **Kursuspris**

**AMU:**

DKK 252,00

**Uden for målgruppe:**

DKK 1.392,80

› **Tilmelding**

