



我们的优势

JOINTWISDOM 的收益管理概念培训，旨在让更多的酒店收益管理负责人清楚地了解收益管理在酒店运营工作中需要掌握的相关专业知识，同时帮助他们有效地提升实操技能。培训课程以酒店收益管理标准化操作流程为主线，结合公司在市场上的独有特色，即：目前最先进的大小数据相结合的收益管理实战知识展开培训教学，并配以酒店收益管理专业资深讲师的独到见解和多年的经验分享为辅助，给予参训学员全新的学习体验。

培训对象

- 酒店总体负责人，总经理，副总经理，业主代表；
- 收益管理负责人，收益管理总监/经理；
- 市场营销负责人，市场营销总监，销售总监，渠道销售经理，宴会销售总监/经理；
- 财务负责人，财务总监，财务运营/执行经理；
- 房务部负责人，前厅部经理，客房部经理，前台经理/主管；
- 预订部负责人，预订部经理/主管；

另外，也欢迎所有参与酒店营收运营的相关部门负责人以及对收益管理知识有学习欲望的酒店同仁。



课程安排及学习要点

我们的收益管理咨询顾问结合着多年的酒店收益管理实战经验，同时针对各个层次的酒店收益管理负责人精心安排了收益管理概念课程表：

时间	学习项目	学习目的	学习要点
DAY 1	SOP	熟悉收益管理的基本概念，以及在收益管理运营工作中的需要遵循的标准化操作流程。	收益管理定义和概念
			管理周期的制定
			细分市场
			收益分析会议
	数据分析	掌握在收益管理运营工作中应知应会的数据计算方法和分析技巧。	如何建立完整的数据支持及如何进行分析
			收益管理中所涉及的分析数据
	竞争环境	掌握酒店竞争群的设立的方法和分析要领。	竞争环境的分析设立
			流失分析与动态的竞争环境
价格优化	熟悉常规的酒店价格体系和价格分类。	常用的酒店价格体系	
		价格关联度与动态定价	
DAY 2	需求预测	清楚了解市场需求预测对酒店收益管理策略制定的决策积极顶的影响。	掌握市场需求趋势
			无限制需求预测
			需求管理周期
	库存管理		客房存量控制方法及实施
			收益管理策略在库存管理中的应用
DAY 3	市场营销	了解渠道组合策略和市	概述酒店业分销业动态



		市场营销之间的关系。	收益最大化途径
			分销与直销的区别及管理方法
			渠道管理和市场销售的关系
			产品/服务定价策略
	年度预算	了解酒店预算制定和对收益管理运营工作的指导作用。	收益管理关键要素对酒店运营管理的影响
			细分市场策略的影响力