

Περίγραμμα

Το πρόγραμμα είναι συνολικής διάρκειας 80 ωρών, από τις οποίες οι 32 είναι σύγχρονη εκπαίδευση, και διαρθρώνεται σε 8 ενότητες (για κάθε ενότητα 4 ώρες σύγχρονης και 6 ώρες ασύγχρονης εκπαίδευσης).

Ονομασία ενότητας	Εβδομάδα	Μέθοδος υλοποίησης
Ενότητα 1 Η αξία του Revenue Management Βασικές έννοιες	1 ^η	Δια ζώσης & Εξ' αποστάσεως · Σύγχρονα, δια ζώσης και streaming: 4 ώρες · Ασύγχρονα, εξ' αποστάσεως: 6 ώρες
Ενότητα 2 Τοποθέτηση Ξενοδοχειακής Μονάδας με Βάση Πελάτες & Ανταγωνιστές Η πλευρά της Ζήτησης: Τμηματοποίηση & Τάσεις	1 ^η	Εξ' αποστάσεως · Σύγχρονα: 4 ώρες · Ασύγχρονα: 6 ώρες
Ενότητα 3 Σχεδιασμός Πωλήσεων Συμβόλαια και Διαχείριση Τμημάτων Πωλήσεων	2 ^η	Εξ' αποστάσεως · Σύγχρονα: 4 ώρες · Ασύγχρονα: 6 ώρες
Ενότητα 4 Στρατηγικές Τιμολόγησης Μέθοδοι & Δυναμική Τιμολόγηση μεμονωμένων πελατών, Δείκτες Απόδοσης	3 ^η	Εξ' αποστάσεως · Σύγχρονα: 4 ώρες · Ασύγχρονα: 6 ώρες
Ενότητα 5 Πρόβλεψη της Ζήτησης Αναζήτηση & Ανάλυση Δεδομένων	3 ^η	Εξ' αποστάσεως · Σύγχρονα: 4 ώρες · Ασύγχρονα: 6 ώρες
Ενότητα 6 Διαχείριση Δυναμικότητας Μη Τιμολογιακές Τεχνικές	4 ^η	Εξ' αποστάσεως · Σύγχρονα: 4 ώρες · Ασύγχρονα: 6 ώρες
Ενότητα 7 Marketing & Revenue Management Στρατηγική & Digital Μάρκετινγκ	5 ^η	Εξ' αποστάσεως · Σύγχρονα: 4 ώρες · Ασύγχρονα: 6 ώρες
Ενότητα 8 Βιωματικό Εργαστήριο Το RM στην Πράξη & Βιωματική Επανάληψη	5 ^η	Δια ζώσης & Εξ' αποστάσεως · Σύγχρονα, δια ζώσης και streaming: 4 ώρες · Ασύγχρονα, εξ' αποστάσεως: 6 ώρες