

# Revenue Management aplicado à área do Golf

Hotelaria e Turismo

www.dual.pt



## Objetivos

Este curso permitirá a cada um dos participantes:

- Dotar os formandos de conhecimento sobre a gestão de tendências de venda na área do Golf;
- Desenvolver competências técnicas de forma a maximizar as receitas no setor do Golf.

## Destinatários

- Profissionais do setor turístico ligados ao setor do Golf;
- Todas as pessoas que queiram desenvolver e aprofundar conhecimentos nesta área.

## Metodologia

Este curso baseia-se em:

- Exposições e sínteses metodológicas;
- Análise de situações reais e casos concretos;
- Resolução de exercícios e casos práticos;
- Grupos de trabalho com partilha de experiências;
- Brainstorming.


## Avaliação


- Avaliação contínua da participação em aula e com realização de 1 teste escrito final.
- Para a conclusão com sucesso é necessário um resultado positivo na avaliação e uma assiduidade mínima de 70% da duração total do curso.

## Valor

- 420,00 € por cada participante  
(os sócios da CCILA têm 10% de desconto)

## Local e Datas de Realização

 Duração: 30 horas

 Portimão, E-learning

***Nota:** No caso da formação realizada em regime de e-learning, as sessões decorrem em regime de videoconferência/webconferência (sessões síncronas). Os formandos podem participar e interagir em tempo real com o formador e até com os outros participantes, colocando as suas questões oralmente ou por escrito no mesmo instante que necessitarem.*

***Requisitos:** Os participantes terão que ter acesso à internet e um computador ou tablet, de preferência com uma web câmara, microfone e colunas (ou fones) para poderem participar nesta modalidade e terem a mesma experiência que na formação presencial.*

## Hotelaria e Turismo

# Revenue Management aplicado à área do Golf

### Conteúdos

Fundamentos e princípios do Revenue Management (RM)

Segmentação do mercado de Golf

A importância da recolha, tratamento e análise de dados

Rate fences e políticas de preço

Ta KPI's e fatores da procura rifas

Otimização do *pricing*

- *Forecasting*;
- Mercado;
- Concorrência.

O RM como estratégia de gestão/filosofia

Tendências e desafios na implementação do RM em Golf

**Duração 30h**