

Educación Continua 2013

Curso: Como optimizar ingresos en Hotelería

Breve Introducción

En momentos en los que la organización necesita optimizar sus ingresos, este curso se presenta como una muy buena opción para capitalizar técnicas de venta. En función de esto trabajaremos sobre dos estilos que deben complementarse: la venta tradicional + el revenue management.

Características del curso

El curso se desarrollará en base a lineamientos teóricos y prácticos. Los ejercicios prácticos se realizarán tanto en clase como fuera de ella. Deberán poseer conocimientos previos sobre ventas.

Destinatarios

Alta Gerencia y Gerencia Media de hoteles

Objetivos

Lograr que los asistentes del curso puedan implementar las herramientas comerciales y los contenidos incorporados en su organización, capitalizando nuevos conocimientos sobre venta electrónica que complementarían la venta tradicional en el hotel

Duración del curso

La duración del curso es de 12 horas que se impartirán mediante 6 módulos independientes de 2 Hs. de duración que se dictarán con frecuencia semanal

El curso está compuesto por los siguientes módulos

- Módulo 1

- Qué es la venta relacional - Qué compra el cliente?
- Actividad Práctica

- Módulo 2

- Segmentación - Nicho
- Actividad Práctica

- Módulo 3

- Pasos de Negociación
- Actividad Práctica

- Módulo 4

- Canales de venta de un Hotel
- Actividad Práctica

- Módulo 5

- Introducción al Revenue Management: Conceptos básicos
- Internet: E-Marketing

- Módulo 6

- Paridad tarifaria e Imagen corporativa on line – off line
- Actividades

Los módulos podrán ser dictados por todos o algunos de los docentes mencionados en forma indistinta. La Universidad se reserva el derecho de realizar cambios en el cuerpo docente que considere pertinentes.

Coordinación Académica

- BÁLSAMO, Sabrina

Lic. en Hotelería de la Universidad de Belgrano con 10 años de experiencia en la industria. Se especializó cursando Posgrados en la UB y la UNQUI sobre Gerenciamiento Comercial y Posicionamiento en Emprendimientos Turísticos. Se desempeñó en hoteles 5 estrellas y Cadenas Nacionales e Internacionales, como el Hotel Claridge, Meliá Hotels, Eurostars - Hotusa Hoteles, Fën Hoteles, Ramada Worldwide by Wyndham y Eurobuilding Hotels Group. Implementó sistemas de gestión (PMS) y el start up de sistemas de reservas en hoteles. Dictó seminarios sobre Marketing y Ventas en la AHRCC. Actualmente es Directora Asociada en Plus ValueConsulting, consultora y gerenciadora especializada en Hotelería, Turismo y Gastronomía.

CONSIDERACIONES GENERALES:

Modalidad:

Semanal: Miércoles de 19 a 21 h.

Inicio

2 de Octubre de 2013

Duración

12 horas

Lugar de cursado

Facultad de Ciencias Económicas. Zabala 1837. Belgrano.

Asistencia Mínima

75 % de las clases.

Certificados

La Universidad de Belgrano, extenderá el respectivo Certificado, a quienes cumplan con la asistencia mínima requerida.