

Introduction au RM (INRM501_THECY)



En bref

- › **Langues d'enseignement:** Français
- › **Méthodes d'enseignement:** En présence
- › **Ouvert aux étudiants en échange:** Oui

Présentation

Objectifs

Maîtriser les définitions, concepts et indicateurs clés du Revenue Management, du Pricing et de la Distribution en hôtellerie, tourisme et évènementiel.

Heures d'enseignement

CM	Cours Magistral	10,5h
TD	Travaux Dirigés	10,5h

Pré-requis obligatoires

Aucun

Plan du cours

- Définition du revenue management

- Les domaines d'application et objectifs du revenue management
- Indicateurs clé de performance
- Objectif du revenue management
- Les leviers du revenue management

Compétences visées

Être capable d'expliquer en quoi consiste le revenue management dans le tourisme, hôtellerie et événementiel

Savoir calculer les principaux indicateurs clés de performance

Comprendre les leviers pour optimiser le chiffre d'affaires

Bibliographie

Revenue Management - 2e éd. - Anticiper l'offre et la demande, optimiser les prix : Organisation des ventes dans les services

Compétences acquises

Macro-compétence

Micro-compétences

Infos pratiques

Lieux

› Chambéry (domaine universitaire de Jacob-Bellecombette - 73)

Campus

› Chambéry / campus de Jacob-Bellecombette