**酒店营销管理**

**专项培训**

**北京智通汇博酒店管理培训中心**

**宣传手册**





**共享 共赢**

# **酒店营销管理专项培训**

**一、培训对象**

酒店销售人员

**二、培训特色**

**实用课程：**

以实用落地为导向，紧跟市场动态，切实解决在工作中遇到的具体、实际问题；

**实战课堂：**

多元化高效培训方式有机结合：

小班面授+案例教学+学员酒店诊断+个性化落地经营管理方案辅导

**实效服务：**

一年内免费复训。

**三、培训收益**

1. 深入了解2024年酒店营销市场的热点趋势，掌握数字化营销策略和个性化营销与客户体验的方法，帮助酒店在激烈的市场竞争中保持竞争优势。  
2. 学习如何通过产品设计、活动策划和全员销售的有效结合，制定并实施营销策划，提升酒店的品牌知名度和销售业绩。  
3. 掌握酒店新媒体营销的实战方法，学会流量运营，包括拉新、存量和复购，从而提升酒店的线上曝光和客户转化率。  
4. 了解收益管理的概述和基石，学习市场细分、定价和预测等重要基础知识，帮助酒店有效优化收益管理策略。  
5. 学习如何有效进行渠道管理，比较各渠道净收入，了解影响消费者直接在酒店网站预订的因素，提高酒店的在线预订比例和利润。  
6. 掌握收益管理战略的制定和实施，了解收益管理的核心概念和落地执行步骤，帮助酒店更好地平衡供需、细分市场、评估增长机会等，进一步提升酒店的盈利能力。

**四、课程大纲**

**专题一：酒店营销策划实战攻略**

**1）2024年酒店营销热点分析与创新营销**

酒店营销市场预测

数字化营销策略

个性化营销与客户体验

**2）营销策划与落地执行**

产品设计

活动策划

全员销售

**3）酒店新媒体营销实战方法**

流量运营：拉新-存量-复购

**4）学员酒店案例深度解析**

**辅导制订落地执行计划：**

酒店开业营销方案

酒店全年营销计划

销售部薪酬绩效计划

**专题二：酒店收益管理落地应用**

**1）收益管理概述**

**2）收益管理基石**

市场细分、定价、预测

**3）收益管理策略**

收入/需求周期分析

房间数控制、停留时间控制

超卖，等等

**4）渠道管理**

各渠道净收入比较

网络订房的要做及不要做

影响消费者直接在酒店网站上预订的因素

全球分销系统

**5）收益管理战略制定和实施**

收益管理会议

酒店集团收益管理人员要求

酒店收益管理组织架构举例

收益管理和市场销售的配合

收益管理对市场销售的支持

收益管理的8个核心概念：平衡供需、细分市场销售、基于知识做出决定、价值周期、评估增长机会，等等

**6）收益管理告诫**

**辅导制订落地执行计划：**

本店收益管理流程诊断与优化

**五、培训讲师**

**徐若竹**

20余年高端酒店管理经验，曾就职于洲际酒店假日集团、马哥孛罗、美国万豪、凯悦等国际酒店管理公司。在酒店业市场管理、销售策划及市场领域具有丰富工作经验。拥有马哥孛罗酒店管理集团颁发的培训师技术证书。

**行业经验：**

天津滨江凯隆酒店-行政副总经理兼市场销售总监

京津新城凯悦酒店-市场销售总监

北京中奥华美达酒店-市场销售总监

北京万豪酒店-传讯总监

北京中奥马哥孛罗大酒店-传讯总监

北京华侨大厦-资深销售经理，销售副总监

北京西苑饭店-客务关系主任、大堂副理、公关部经理，等

**六、教务信息**

**培训时间：**2天

**培训费用：**1880元/人（含教材费、资料费、授课费）

**联系电话：**400-061-6586

**报名地址：**北京朝阳区左家庄15号院410-411室。