

SCHEDA PERCORSO FORMATIVO

Titolo del corso

Revenue Management 4.0: Tecnologie avanzate per pricing dinamico e analisi predittiva

Descrizione del corso e obiettivi

Il corso approfondisce l'utilizzo strategico degli strumenti di revenue management e delle tariffe dinamiche per ottimizzare la politica dei prezzi e massimizzare i ricavi. Attraverso un approccio data-driven, i partecipanti apprenderanno come applicare algoritmi di pricing, tecniche di forecast e analisi dei big data per prendere decisioni in termini di pricing più efficaci. Il percorso formativo include anche l'analisi dei principali KPI del revenue, come ADR (Average Daily Rate), RevPAR (Revenue per Available Room) e Occupancy Rate, per valutare le performance e migliorare la redditività complessiva della struttura.

L'obiettivo del modulo è fornire agli albergatori competenze avanzate per gestire i prezzi in modo dinamico, anticipare la domanda e ottimizzare i ricavi in tempo reale grazie all'utilizzo di strumenti digitali e analisi predittive.

Livello

INTERMEDIO

Contenuti formativi - moduli

METODOLOGIA FORMATIVA		CONTENUTI DIDATTICI	DURATA [h]	MODALITA' DI EROGAZIONE	CONTENUTI
TEORIA	8	Fondamenti di Revenue Management	2	In presenza	<ul style="list-style-type: none"> - Posizionamento tariffario e segmentazione della domanda - Integrazione tra PMS, channel manager e strumenti di pricing dinamico
		Pricing dinamico e algoritmi decisionali	2		<ul style="list-style-type: none"> - Logiche di pricing automatizzato: algoritmi e regole tariffarie - Uso di piattaforme per il monitoraggio dei competitor (rate shopper) - Automazione delle tariffe e sincronizzazione multicanale
		Forecasting e analisi predittiva della domanda	2		<ul style="list-style-type: none"> - Tecniche di forecast basate su dati storici e pick-up - Integrazione con calendari eventi, meteo, booking window - Piattaforme digitali per il forecast e visualizzazione scenari - Costruzione di un forecast operativo con tool digitali

		KPI e performance: monitoraggio in tempo reale	2		<ul style="list-style-type: none"> - ADR, RevPAR, Occupancy, GOPPAR: lettura e correlazione - Dashboard e sistemi di alert per il revenue - Tecnologie per il controllo dei ricavi per segmento e canale
PRATICA	8	Laboratorio 1: "Strategia tariffaria multicanale"	4		<ul style="list-style-type: none"> - Utilizzo pratico di un foglio di calcolo o tool RMS simulato per definire pricing dinamici - Costruzione di regole tariffarie su base stagionale/eventi e su diversi segmenti (OTA, diretto, corporate) - Analisi di un rate shopper per il benchmarking competitivo - Test di impatto delle modifiche di prezzo su KPI simulati (ADR, RevPAR, Occupancy)
		Laboratorio 2: "Forecast operativo e KPI interattivi "	4		<ul style="list-style-type: none"> - Simulazione di forecast giornaliero e mensile tramite dati storici e pick-up - Costruzione di un mini-dashboard con i principali KPI del revenue - Analisi "what-if" su scenari alternativi (alta/bassa domanda, annullamenti, eventi locali) - Monitoraggio dei risultati e suggerimenti per l'ottimizzazione automatica dei prezzi

Durata

La durata totale del percorso è di 16 ore, suddivise in n. 2 giornate da 8 ore ciascuna.

Le lezioni si svolgeranno nei mesi autunnali/invernali di ottobre/novembre/dicembre. La scelta temporale è pensata per rispondere al meglio alle esigenze degli operatori alberghieri, collocando il corso nel periodo post-stagione.

Destinatari

Tipologia destinatari:

- **Direttori d'albergo/proprietari d'albergo:** Per comprendere le basi e scegliere le tecnologie più adatte al proprio livello di digitalizzazione, con un focus su soluzioni scalabili.
- **Responsabili IT:** Per conoscere le ultime tecnologie disponibili e saperle integrare efficacemente nell'infrastruttura digitale dell'hotel, anche in termini di compatibilità tra software.
- **Responsabili amministrativi:** Per ottimizzare l'uso degli strumenti operativi di base (PMS, channel manager, etc.) e migliorare i flussi di lavoro quotidiani attraverso la tecnologia

Numero Massimo: 30 partecipanti

Numero Minimo: 10 partecipanti

Finanziato dall'Unione europea – Next Generation EU

Modalità

Il percorso formativo si articola in modalità ibrida, combinando momenti di apprendimento a distanza e momenti in presenza in aula, combinando una parte teorica (16h) e una parte pratica (8h).

In particolare il corso prevede parte teorica, della durata di 8 ore, erogata online su piattaforma dedicata messa a disposizione dall'ente erogatore.

Successivamente, la formazione proseguirà con due giornate formative in presenza, che si svolgeranno presso le sedi operative di Matera e/o Bari. Potranno inoltre essere considerate per ragioni logistiche anche altre sedi distribuite su tutto il territorio nazionale - Nord, Centro e Sud Italia - comprese le isole.

Le due giornate in presenza saranno dedicate al consolidamento e all'approfondimento dei concetti teorici introdotti online, favorendo la discussione e il chiarimento di eventuali dubbi. Seguono poi esercitazioni pratiche e analisi di case study, consentendo ai partecipanti di applicare concretamente le conoscenze acquisite e di fissare in modo efficace le competenze sviluppate.

In collaborazione con:

SCUOLA ITALIANA DI OSPITALITA'



Profilo docenti

I docenti di questo corso sono professionisti con esperienza nel revenue management e nello sviluppo di strategie di pricing avanzato per il settore hospitality; hanno lavorato al fianco di strutture ricettive supportandole nell'applicazione di modelli data-driven per ottimizzare tariffe, incrementare i ricavi e monitorare le performance attraverso KPI fondamentali come ADR, RevPAR e tasso di occupazione.

Grazie a un solido mix di competenze operative, analitiche e digitali, offrono una formazione concreta, orientata all'applicazione immediata. Il loro approccio è focalizzato sul trasferimento di strumenti e metodi facilmente integrabili nella gestione quotidiana, con l'obiettivo di aiutare i partecipanti a prendere decisioni rapide, efficaci e basate sui dati.

Attestato di partecipazione

Artes 4.0 + Scuola Italiana di Ospitalità

Ulteriori attestazioni specifiche rilasciate

Prezzo

Il percorso formativo rientra nelle agevolazioni previste dal PNRR da erogare alle PMI, perciò l'imponibile del costo del corso verrà finanziato in una misura variabile dal 50% al 100% a seconda della tipologia dell'azienda partecipante.

Scopri la scontistica riservata alla tua azienda scrivendoci!

(É previsto uno sconto del 100% per le Piccole Imprese, dell'80% per le Medie Imprese, del 50% per le Grandi Imprese).

Costo del corso: **Euro 1.625,00 (+ IVA22%)**

Verrà applicato uno sconto in fattura pari al finanziamento.

L'IVA è in ogni caso a carico dell'impresa e dovrà essere pagata dall'impresa.

L'importo dell'IVA e la quota parte eventualmente non finanziata dovranno essere pagati prima dell'inizio del corso.

Verranno prese in considerazione le richieste di iscrizione inoltrate entro **il 10/10/2025**.