Hotel Revenue Management

Hotel- & Gaststättenmanagement · Anbieter: IU Akademie IU Internationale Hochschule

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: auf Anfrage

Förderfähig über: Bildungsgutschein

AZAV-zertifizierter Bildungsträger — Förderung durch die Agentur für Arbeit möglich

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Self-Paced
Dauer	4 Monate in Vollzeit oder 8 Monate in Teilzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet alle 14 Tage
Vorkenntnisse	Keine Vorerfahrung
Abschluss	Zeugnis auf Hochschulniveau
Inklusive	Berufscoaching, Notebook / Tablet (geliehen)

Bildungsträger & Kontakt

IU Akademie IU Internationale Hochschule
Juri-Gagarin-Ring 152, 99084 Erfurt
Telefon: 030 22027283
E-Mail: weiterbildung@iu-akademie.de
Web: https://www.iu-akademie.de

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

Die Hotelbranche boomt. In Deutschland und auf der ganzen Welt. Das heißt: mehr Anbieter, härterer Wettbewerb. In Hotel Revenue Management ziehst Du alle Register, um die Einnahmen Deines Hotels zu steigern. Du überwachst das Ertragsmanagement und die Vertriebsstrategie. Du erstellst tägliche Abholanalysen und Reportings. Du führst Benchmark-Studien durch und verfolgst die Markttrends. Klingt spannend? Dann starte Deine Online-Weiterbildung im Hotel Revenue Management.

Für Deine zukünftige Tätigkeit musst Du vor allen Dingen eines: richtig gut über Zahlen Bescheid wissen. Dazu lernst Du die kompletten Basics der Buchführung und Bilanzierung sowie der Kosten- und Leistungsrechnung kennen. Gleichzeitig wirst Du zum Beispiel mit Verkaufsteams, Rezeptionsmitarbeitenden und dem Hotelmanagement eng zusammenarbeiten. Heißt konkret: Du musst auch fit in Personal- und Unternehmensführung sein. Mit diesem Wissen gehst Du dann an Dein eigentliches Kernthema: das Revenue Management. Neben der Preisermittlung und -strategie lernst Du, Markt und Wettbewerbsanalysen zu erstellen. Du befasst Dich mit unterschiedlichen Revenue-Management-Ansätzen und dem Management der Vertriebskanäle. Online und offline. Am Ende Deiner Hotel Revenue Management Weiterbildung weißt Du, wie Du den Ertrag eines Hotels durch kluge Strategie- und Preisanpassungen steigern kannst.

02 Lehrplan & Module

1. Buchführung und Bilanzierung I

In diesem Kurs erhalten die Studierenden einen praxisorientierten Überblick über das externe Rechnungswesen sowie die Grundbegriffe und verrechnungstechnischen Grundlagen der doppelten Buchführung. Es folgen Abschnitte über Bilanzierungsgrundsätze, die Erfassung von Geschäftsvorfällen und die Aufstellung von Finanzberichten. Der Kurs orientiert sich am Handelsgesetzbuch (HGB).
Kursinhalte
Funktionen und Grundsätze des Rechnungswesens Begriffe und Funktionen des Rechnungswesens
Adressaten und Teilgebiete des betrieblichen Rechnungswesens
Gesetzliche Vorschriften und Rahmenbedingungen
Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung
Rechengrößen des Rechnungswesens
Technik und Organisation der doppelten Buchführung nach HGB Inventar und Inventur
Bilanz
Gewinn-und Verlust-Rechnung
Verbuchung von Geschäftsvorfällen
Organisation der Buchführung
Buchungen des Warenverkehrs nach HGB Umsatzsteuer
Sachkonten beim Einkauf und Verkauf
Lieferanten- und Kundenskonti, Rabatte und Boni
Verbuchung ausgewählter Geschäftsvorfälle nach HGB Buchungen im Personalbereich
Buchungen im Anlagevermögen
Darlehen und Zinsen
Steuern
Erstellung eines Jahresabschlusses nach HGB Periodenabgrenzung
Bestandteile des Jahresabschlusses
Fakten zum Modul: Niveau: Bachelor · Unterrichtssprache: Deutsch · 5 ECTS-Punkte · Modulprüfung: Examen, 45 Minuten

2. Buchführung und Bilanzierung II

Dieser Kurs befasst sich – aufbauend auf Grundlagenwissen – mit den wesentlichen Elementen des Jahresabschlusses. Insbesondere werden die einzelnen Bilanzpositionen im Hinblick auf die Bilanzierung dem Grunde nach wie auch in ihrer Erst- und Folgebewertung näher analysiert. Darauffolgend werden Ziele und Methoden der Bilanzanalyse dargestellt.
Kursinhalte
Grundfragen der Bilanzierung Ansatz von Vermögensgegenständen und Schulden
Ausweis von Vermögensgegenständen und Schulden
Bewertung von Vermögensgegenständen und Schulden
Bilanzierung des Anlagevermögens nach HGB Grundsätze der Bilanzierung des Anlagevermögens
Immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens
Sachanlagevermögen
Finanzanlagen
Bilanzierung des Umlaufvermögens nach HGB Grundsätze der Bilanzierung des Umlaufvermögens
Vorräte
Forderungen
Wertpapiere und flüssige Mittel
Bilanzierung der Schulden nach HGB Grundsätze der Bilanzierung der Schulden
Bewertung von Verbindlichkeiten und Rückstellungen
Behandlung des Disagios
Jahresabschlussanalyse Ziele und Grundlagen der Jahresabschlussanalyse
Analyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
Fakten zum Modul: Niveau: Bachelor · Unterrichtssprache: Deutsch · 5 ECTS-Punkte · Modulprüfung: Examen, 45 Minuten

3. Kosten- und Leistungsrechnung I

Die Kosten- und Leistungsrechnung (KLR) ist wesentlicher Bestandteil des betrieblichen Rechnungswesens und dient – im Gegensatz zum externen Rechnungswesen – vornehmlich der unternehmerischen Selbstinformation. Dafür wird das Geschehen im Unternehmen und der betriebliche Kombinationsprozess zahlenmäßig abgebildet, um somit beispielsweise eine Wirtschaftlichkeit oder den kalkulatorischen Erfolg ermitteln zu können. Die KLR ist damit unverzichtbarer Bestandteil einer wirtschaftlich sinnvollen Entscheidungsfindung in Unternehmen.
Der Kurs Kosten- und Leistungsrechnung I dient der Einführung in das Thema. Zu Beginn des Kurses wird die KLR zunächst im Kontext des betrieblichen Rechnungswesens eingeordnet um folgend die Aufgaben, Systeme und den Aufbau der KLR näher zu erläutern. Im nächsten Schritt werden die Grundlagen der Kostenbegriffe, Kostentheorie und Kostenverrechnung beschrieben, um die theoretische Basis abzurunden. Darauf aufbauend werden die drei wesentlichen Bestandteile der KLR unter Betrachtung von Vollkosten aufgezeigt. Zunächst werden die Kosten in der Kostenartenrechnung erfasst und systematisiert. Sodann werden die Kosten verursachungsgerecht im Rahmen der Kostenstellenrechnung auf die entsprechenden Betriebsteile verteilt. Im letzten Schritt werden die Kosten durch die Kostenstellenträgerrechnung einem Kostenträger (z. B. einem Unternehmensprodukt auf Zeit- oder Mengenbasis) zugeordnet um damit beispielsweise eine Verkaufspreiskalkulation durchführen zu können.
Kursinhalte
Einführung in das betriebliche Rechnungswesen Überblick: Notwendigkeit und Einordnung des betrieblichen Rechnungswesens
Gliederung des betrieblichen Rechnungswesens
Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung Der Kosten- und Leistungsbegriff
Grundlagen der Kostentheorie
Systeme der Kosten- und Leistungsrechnung
Aufbau der Kosten- und Leistungsrechnung auf Vollkostenbasis
Kostenartenrechnung Aufgabe und Gegenstand der Kostenartenrechnung
Vorgehen der Kostenartenrechnung
Erfassung und Bewertung von Materialkosten
Erfassung und Bewertung von Personalkosten, Dienstleistungskosten und Abgaben
Erfassung und Bewertung von kalkulatorischen Kosten
Kostenstellenrechnung Aufgaben und Vorgehen der Kostenstellenrechnung
Verteilung der primären Gemeinkosten
Innerbetriebliche Leistungsverrechnung
Bildung von Gemeinkostensätzen
Kostenkontrolle
Kostenträgerrechnung Aufgaben und Arten der Kostenträgerrechnung
Kostenträgerstückrechnung I: Divisionskalkulation
Kostenträgerstückrechnung II: Äquivalenzziffernverfahren
Kostenträgerstückrechnung III: Zuschlagskalkulation
Kostenträgerzeitrechnung
Fakten zum Modul: Niveau: Bachelor · Unterrichtssprache: Deutsch · 5 ECTS-Punkte · Modulprüfung: Examen, 45 Minuten

4. Kosten- und Leistungsrechnung II (Vertiefung)

Aufbauend auf den Kenntnissen des Kurses KLR I wird das Wissen zur Kosten- und Leistungsrechnung im Kurs KLR II erweitert und vertieft. Im Vordergrund steht dabei nicht mehr nur die Abbildung des betrieblichen Geschehens, sondern vielmehr die Unterstützung und Verbesserung von Entscheidungen wie z. B. Produkt-, Produktions- oder Preisentscheidungen.
In einem ersten Schritt wird die Aussagekraft der bisher genutzten Vollkostenbetrachtung diskutiert und diese um die Teilkostenrechnung ergänzt. Nachfolgend werden verschiedene Anwendungsmöglichkeiten der Teilkosten- und Deckungsbeitragsrechnung aufgezeigt und angewendet. So lassen sich mit ihr beispielsweise Break-Even-Analyse oder eine Optimierung des Produktionsprogramms durchführen. Im Anschluss wird mit der Prozesskostenrechnung eine alternative Form der KLR-Methodik eingeführt und deren Anwendung und Aussagekraft erläutert. In einem weiteren Schritt wird das bisher genutzte System der IST-Kostenrechnung um die Plankostenrechnung erweitert. Daraufhin wird ein Einblick in sonstige, praxisrelevante Kostenmanagementmethoden wie z. B. dem Target Costing gegeben und deren Nutzen diskutiert.
Kursinhalte
Teilkostenrechnung Schwächen der Vollkostenrechnung
Aufgabe und Grundlagen der Teilkostenrechnung
Deckungsbeitragsrechnung Systeme der Deckungsbeitragsrechnung
Break-Even-Analyse
Produktions- und Absatzprogramm
Weitere Anwendungsbereiche der einstufigen Deckungsbeitragsrechnung
Anwendung der mehrstufigen Deckungsbeitragsrechnung
Prozesskostenrechnung Begriff und Gegenstand der Prozesskostenrechnung
Ermittlung der Prozesse und Prozessgrößen
Prozesskostenrechnung in der Kostenstellenrechnung
Kalkulation mit der Prozesskostenrechnung
Aussagekraft der Prozesskostenrechnung
Plankostenrechnung Aufgabe und Vorgehen der Prozesskostenrechnung
Starre Plankostenrechnung
Flexible Plankostenrechnung auf Vollkostenrechnung
Grenzplankostenrechnung
Weitere Instrumente der Kostenrechnung Target Costing
Life Cycle Costing
Fakten zum Modul: Niveau: Bachelor · Unterrichtssprache: Deutsch · 5 ECTS-Punkte · Modulprüfung: Examen, 45 Minuten

5. Personal und Unternehmensführung

Der Kurs vermittelt Studierenden einen Überblick über die Zusammenhänge von Unternehmenszielen, Strategie, Organisationsgestaltung, Personalmanagement und Führung. Ziel ist es, den Studierenden eine Helikopterperspektive zu vermitteln, indem zunächst verschiedene Arten von Unternehmenszielen und das Prinzip des Wettbewerbsvorteils (Competitive Advantage) erklärt werden. Im nächsten Schritt werden die zugrundeliegenden, zentralen Theorien des strategischen Managements vermittelt. Basierend auf den Grundlagen der Strategieentwicklung lernen die Studierenden verschiedene Formen der strategischen Analyse kennen und darauf aufbauend die Strategiegestaltung auf Unternehmens- und Geschäftsbereichsebene. Die Studierenden lernen den Zusammenhang von Strategie und Organisationsformen kennen sowie den Zusammenhang von Organisation, Strategie, Personalmanagement und Führung. In Bezug auf das Personalmanagement werden Grundlagen, Mitarbeiterflusssysteme und Anreizsysteme diskutiert. Im Rahmen der Führung werden theoretisch-konzeptionelle Ansätze der Mitarbeiter- und Teamführung sowie Instrumente der Mitarbeiter- und Teamführung präsentiert.
Kursinhalte
Grundlagen der Unternehmensführung Begriff der Unternehmensführung
Management aus institutioneller Sicht
Management aus funktionaler Sicht
Der Managementprozess als Regelkreis
Arbeitsalltag von Managern
Das Managementsystem
Zentrale Theorien des strategischen Managements Market-based view of the firm
Resource-based view of the firm
Spieltheorie
Agency Theory
Verhaltenswissenschaftliche Ansätze
Unternehmensziele Arten von Unternehmenszielen
Entstehung von Unternehmenszielen
Shareholder- und Stakeholder-Ansatz
Ziele für das strategische Management
Strategische Analyse und Strategieentwicklung Grundlagen der Strategieentwicklung
Externe Analyse
Interne Analyse
Strategiegestaltung auf Unternehmensebene
Strategiegestaltung auf Geschäftsfeldebene
Organisation und Organisationsgestaltung Aufgaben und Ziele der Organisation
Organisationstypen
Personalmanagement Konzeptionelle Grundlagen
Mitarbeiterflusssysteme des Personalmanagements
Anreizsysteme des Personalmanagements
Führung von Mitarbeitern und Teams Grundlagen und theoretisch-konzeptionelle Ansätze der Mitarbeiterführung
Instrumente der Mitarbeiterführung
Grundlagen der Teamführung
Instrumente der Teamführung
Fakten zum Modul: Niveau: Bachelor · Unterrichtssprache: Deutsch · 5 ECTS-Punkte · Modulprüfung: Examen, 90 Minuten

6. Revenue Management

In diesem Kurs werden die Grundlagen des Revenue Managements in der Hotellerie vermittelt und aktuelle Revenue Management-Ansätze aufgrund digitaler Technologien verdeutlicht. So werden etwa Reservierungs- und Yield Management-Systeme für unterschiedliche Segmente sowie deren jeweilige Vor- und Nachteile vorgestellt.
Daneben werden die Studierenden verstehen, wie die Nachfragetreiber durch ihre Rollen die Preisfindung von Produkten und Dienstleistungen in der Hotellerie beeinflussen.
Zudem werden die Studierenden in der Lage sein, die optimalen Preise mit verschiedenen Preistechniken und -modellen zu berechnen. Zudem erlangen die Studierenden Wissen darüber, wie Manager in der Hotellerie verschiedene Performance-Messungen nutzen, um Nachfragemodelle zu berechnen und diese entsprechend den aktuellen Marktgegebenheiten anzupassen. Der Kurs vermittelt darüber hinaus, welche Effekte der Wettbewerb hat und wie sich strategische Entscheidungen in einem interaktiven Marktplatz auswirken. Ebenso werden Wettbewerbseffekte aufgrund von verkaufsfördernden Maßnahmen (VKF) untersucht und deren Auswirkungen auf das operative Geschäft analysiert.
Die Studierenden lernen, wie durch Revenue Management die verschiedenen Prognosevorschauen berechnet, analysiert und die Ergebnisse vertriebsstrategisch genutzt werden können. Dazu vermittelt der Kurs die Nutzung und Anwendung verschiedener Revenue Management-Ansätze, um Nachfrageschwankungen aktiv zu managen.
Abschließend lernen die Studierenden, wie mithilfe einer Revenue Management-Strategie Online-Vertriebswege professionell und effektiv genutzt werden können. Es werden ebenso die von Buchungsportalen ausgehenden Wirkungen auf Hotels besprochen wie die aktuelle Diskussion von Pro und Contra der Buchungs- und Bewertungsportale.
Kursinhalte
Grundlagen des Revenue/Yield Managements Geschichte des Revenue Managements in der Hospitality-Industrie
Umsatzmaximierung
Gewinnoptimierung
Wert – kundenorientiert statt gewinnorientiert
Preisermittlung und -strategie Preisdifferenzierungen
Discounteffekte
Kostenbasierte Preisermittlung
Daumenregel
Die Hubbart-Formula
Markt- und Wettbewerbsanalyse
Nachfrageermittlung – Forecast
Revenue Management-Ansätze Der manuelle Ansatz
Der softwarebasierte Ansatz
Management der Vertriebskanäle Vertriebskanäle Offline – Online
Techniken zur Steuerung der Vertriebskanäle
Einfluss von Social Media auf die Preisstruktur
Verwendung von Buchungsreporten
Fakten zum Modul: Niveau: Bachelor · Unterrichtssprache: Deutsch · 5 ECTS-Punkte · Modulprüfung: Examen, 90 Minuten

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Zeugnis auf Hochschulniveau

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Keine Vorerfahrung

Zulassungsvoraussetzung: gute Deutschkenntnisse auf B2-Niveau.

Die Weiterbildung ist auf dem inhaltlichen Niveau eines Bachelor Studiengangs. Eine Weiterbildung auf Bachelor-Niveau vermittelt grundlegende Kenntnisse und Fähigkeiten in einem bestimmten Fachbereich.

Technische Voraussetzungen

Laptop mit Internetzugang.

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende
- Fachkräfte

Mögliche Berufsbilder: Hotelbetriebswirt, Hotelmeister

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

IU Akademie IU Internationale Hochschule · Juri-Gagarin-Ring 152, 99084 Erfurt
030 22027283 · weiterbildung@iu-akademie.de · https://www.iu-akademie.de

Online ansehen