



ΚΕΦΑ
ΒΙΜ
ΚΕΝΤΡΟ
ΕΠΙΜΟΡΦΩΣΗΣ
& ΔΙΑ ΒΙΟΥ
ΜΑΘΗΣΗΣ



Διαχείριση Διαδικτυακών Κρατήσεων
Ξενοδοχείων

Ελλάδα 2.0
ΕΘΝΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΑΝΑΚΑΜΨΗΣ
ΚΑΙ ΑΝΘΕΚΤΙΚΟΤΗΤΑΣ



Με τη χρηματοδότηση
της Ευρωπαϊκής Ένωσης
NextGenerationEU

Σύντομη Περιγραφή

Πρόκειται για ένα Πιστοποιητικό Γνώσεων και Δεξιοτήτων (UNICERT SKILLS) στον Τομέα Τουρισμού που μπορεί να παρέχει στους κατόχους του ένα αξιόλογο εφόδιο στο σύγχρονο στίβο εργασίας, δεδομένης της συνεχούς μεταβαλλόμενης κατάστασης. Η ανάγκη ύπαρξης τέτοιου αποδεικτικού ως προαπαιτούμενο για την πρόσληψη σε τουριστικές επιχειρήσεις, αλλά και για επικαιροποίηση των γνώσεων του υπάρχοντος ανθρώπινου δυναμικού των επιχειρήσεων είναι διαρκώς αυξανόμενη.

Σκοπός Προγράμματος

Στόχος του προγράμματος είναι να προσφέρει βασικές γνώσεις σε θέματα διαχείρισης διαδικτυακών κρατήσεων ξενοδοχείων. Ειδικότερα οι εκπαιδευόμενοι θα λάβουν γνώσεις:

- Κατανόηση του τρόπου προσαρμογής των τιμών σε σχέση με την ζήτηση, ανταγωνιστές, εποχή, κλπ
- Ανάλυση και κατανόηση των διαφορετικών καναλιών πώλησης και η συμβολή τους στις πωλήσεις και την διανομή του ξενοδοχειακού αποθέματος
- Δημιουργία του μείγματος των καναλιών πώλησης για την μέγιστη αλλά και βέλτιστη απόδοση, βάσει του κόστους και της απόδοσης κάθε καναλιού
- Ανάλυση και κατανόηση της δυναμικής των απευθείας πωλήσεων μέσω των online καναλιών πώλησης αλλά και των εναλλακτικών καναλιών για μείωση του κόστους πώλησης
- Δυνατότητα συγκεντρωτικής διαχείρισης των καναλιών πώλησης και διανομής μέσω των συστημάτων channel manager και πως επιτυγχάνεται η βέλτιστη απόδοση

Μαθησιακά Αποτελέσματα

Σε επίπεδο γνώσεων

- Αποτελεσματική χρήση των online συστημάτων. Η επιλογή των on-line συστημάτων που θα επιτρέψουν την βέλτιστη απόδοση της επιχείρησης

Σε επίπεδο δεξιοτήτων

- Ανάλυση αγοραστικού κοινού.
- Τοποθέτηση του προϊόντος.
- Δημιουργία αποτελεσματικού μείγματος καναλιών διανομής και πώλησης

Σε επίπεδο ικανοτήτων

- Διαχείριση Online συστημάτων κρατήσεων
- Χρήση channel manager
- Εκτέλεση βασικών διαδικτυακών λειτουργιών
- Επίδειξη πρωτοβουλιών και επιχειρηματικής συμπεριφοράς
- Επίλυση προβλημάτων και λήψη αποφάσεων σε επίπεδο λειτουργίας

Διδακτικές Ενότητες

- Διανομή Ξενοδοχειακού αποθέματος
- Κανάλια Πωλήσεων και Διανομής (B2B, B2C, GDS)
- Direct Online Πωλήσεις
- Διαχείριση Online Καναλιών πώλησης (Channel manager)
- Εναλλακτικά Συστήματα Πωλήσεων και Υποστήριξης

Διάρκεια

- 200 ώρες
- 3 μήνες

Προαπαιτούμενα Συμμετοχής

Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να είναι απόφοιτοι Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης.