

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В ОТЕЛЕ: как составить реалистичный бюджет в отеле и обеспечить его успешное выполнение



программа о том, как составить реалистичный бюджет по доходам от продажи номерного фонда в отеле и как подготовить необходимый для успешной реализации бюджета план необходимых расходов отдела продаж и маркетинга

ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО

Уровень бизнеса вашего отеля непредсказуем, вы постоянно сталкиваетесь с авральными ситуациями – то неожиданный подъем, то резкий провал? Вам необходимо обновить номера, но вы не знаете, как это сделать без потерь для бизнеса? Вы ощущаете, что не контролируете ситуацию, а по инерции следуете за рынком?

Одно из самых неприятных последствий для любой из описанных выше ситуаций – финансовые потери. А вот причина всех вышеперечисленных ситуаций – отсутствие процесса стратегического планирования.

Знаете поговорку: «знал бы, где упасть, соломку подстелил бы»? Так вот, составление бюджета – это и есть «соломка». Правильно составленный бюджет – это не только возможность привести в соответствие доходы и расходы, принимать правильные и обоснованные решения, но и возможность увеличить продажи отеля вне зависимости от ситуации на рынке.

Какой подход к составлению бюджета выбрать? Как его составить? Как провести расчеты и как научиться использовать любую ситуацию на рынке в своих интересах? Об этом речь идет в программе обучения.

КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕШАЕТ ЭТА ПРОГРАММА

- отсутствие баланса доходов и расходов
- высокая зависимость отеля от колебаний рынка и непредсказуемость продаж
- отсутствие аналитической базы для принятия решений
- неэффективное и нерациональное использование ресурсов отеля

ЦЕЛЬ КУРСА

- показать, как использовать бюджетирование для увеличения выручки отеля
- познакомить с процессом бюджетирования
- дать алгоритм составления доходной и расходной частей бюджета отеля
- дать инструменты для анализа и оценки результатов работы отдела продаж

КОМУ БУДЕТ ПОЛЕЗНА

- ✓ руководителям отдела продаж и маркетинга в отеле
- ✓ заместителям директоров отдела продаж и маркетинга
- ✓ руководителям направлений
- ✓ сотрудникам, готовящиеся стать руководителями отдела продаж и маркетинга

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

- ⇒ Что такое бюджет и зачем он нужен, цели и задачи бюджета
- ⇒ Виды бюджетирования, способы составления бюджета
- ⇒ Структура бюджета, доходная и расходные части бюджета
- ⇒ Что такое ЦФО и особенности составления бюджета для разных центров выручка
- ⇒ Прогнозирование доходов по сегментам
- ⇒ Составление плана расходов для выполнения целей бюджета
- ⇒ Методы контроля и оценки продвижения к цели

РЕЗУЛЬТАТ

Участники программы обучения смогут:

- знать разницу между различными подходами к бюджетированию в отеле и применять их
- понимать концепцию центров финансовой ответственности
- составлять реалистичный бюджет отеля по выручке номерного фонда
- разрабатывать планы по реализации бюджета
- правильно составлять бюджет необходимых расходов для выполнения поставленных целей
- оценивать успешность выбранной стратегии продаж

ФОРМАТ ПРОВЕДЕНИЯ И СТОИМОСТЬ

- 2-дневный корпоративный тренинг-семинар
 - длительность: 16 -18 академических часов
 - стоимость: 165 000 рублей за группу
 - количество человек в группе: не более 15 человек
- Онлайн курс 15 занятий
 - длительность: 2 месяца (занятие по 60-90 минут 2 раза в неделю + домашние задания от 30 до 60 минут, финальный тест около 60 минут)
 - стоимость: 15900 рублей за человека
 - количество человек в группе – от 2 до 10

