

Modulübersicht

des Hochschulzertifikats Revenue Management

Die Inhalte und Ziele der Module werden durch eine sinnvolle Verknüpfung verschiedener Lehr- und Lernmethoden vermittelt:

Studienhefte

Den theoretischen Rahmen Deines Studiums bilden speziell für das Selbststudium aufbereitete Studienhefte, die Du bequem orts- und zeitunabhängig bearbeiten kannst. Sie vermitteln Dir umfangreiches Wissen aus allen Themenfeldern des Studiengangs und beinhalten Übungsaufgaben, die zur Verinnerlichung der Lehrinhalte dienen.

Online-Vorlesungen

Parallel zu den Studienheften werden Online-Vorlesungen angeboten, in denen besonders wichtige und komplexe Themen vertieft werden. Die Vorlesungen werden mit neuester Technik aufgezeichnet und sind für Dich im Online-Campus jederzeit abrufbar.

Online-Tutorien

In regelmäßig stattfindenden Online-Tutorien kannst Du Dich interaktiv mit Deinen Dozierenden austauschen und konkrete Fragen stellen, um eventuelle Verständnislücken zu schließen.

Durch Online-Übungen und Fallstudien, die Du je nach Aufgabenstellung allein oder in der Gruppe bearbeitest, lernst Du, wie Du Dein theoretisches Wissen in der Praxis anwenden und umsetzen kannst. In unserem Online-Campus hast Du die Möglichkeit, Dich mit Deinen Kommiliton:innen zu Arbeits- und Lerngruppen zusammenzuschließen oder Dich in dazugehörigen Online-Foren auszutauschen.

Präsenzphasen

Ausgewählte Module sehen Präsenzphasen vor, die wichtiges Praxiswissen vermitteln und den persönlichen Austausch mit Branchenexpert:innen sowie Deinen Kommiliton:innen ermöglichen. Die Präsenzphasen finden in der Regel in Düsseldorf statt und sind bei einigen Modulen verpflichtend.

Du hast Fragen oder wünschst ergänzende Informationen zu der folgenden Modulübersicht?
Rufe uns unter der Telefonnummer +49 211 86668 0 an. Wir freuen uns auf Dich!

Revenue Management – Schwerpunkt Hotel Consulting (15 Credit Points)

- Grundlagen des Revenue Management
 - ▶ Revenue Management in Praxis und Forschung
 - ▶ Revenue Management als Managementkonzept
 - ▶ Umsetzung des Revenue Management
 - ▶ Revenue Management in der Hotellerie
- Preisdifferenzierung, Dynamic Pricing und Kapazitätssteuerung
 - ▶ Begriffliche Grundlagen
 - ▶ Anwendungsbereiche des Dynamic Pricing
 - ▶ Umsetzung von Kapazitätssteuerung
- Unternehmensberatung Basics
 - ▶ Definition
 - ▶ Erfolg und Nutzen
 - ▶ Beratung von privat geführten Hotels, Hotelketten und -kooperationen
 - ▶ Projektmanagement

Prüfungsleistung: Projektarbeit (15 Seiten)