

# Aplicación de una estrategia de Revenue Management en los campos de golf

25 de marzo, Madrid

Impartido por Daniel Asís



Centrado en la dirección de campos de golf desde el año 1995, tanto comerciales como privados (La Moraleja, Olivar de la Hinojosa, Oliva Nova Golf Resort, Golf Park...), también ha desarrollado formación para directores y personal de campos de golf. CCM y miembro de la Junta Directiva de CMAE. En los últimos años, se ha especializado en las estrategias de Revenue Management para los campos de golf.

[Más información](#)

## 1. OBJETIVOS DEL CURSO

- Mejorar los conocimientos, la gestión y la rentabilidad de los campos de golf a través de las estrategias de Revenue Management que tan buen resultado llevan dando durante muchos años a los hoteles o compañías aéreas.

## 2. TEMAS QUE SE DESARROLLARÁN EN EL CURSO

- Cómo vender el producto *adecuado*, al cliente *adecuado*, en el momento *adecuado*, al precio *adecuado*, y por el canal *adecuado*.
- La segmentación de los clientes, del producto, la anticipación de las compras, el análisis de los canales de venta y la fijación del precio.
- Caso práctico que pone en valor cada uno de los parámetros con los que trabajan los expertos en revenue management.
- La integración del Revenue Management con los software de gestión de campos de golf.

## 3. ORGANIZACIÓN

DURACIÓN: 8 horas presenciales + 8 horas de teleformación con ejercicios prácticos para el refuerzo del aprendizaje.

HORARIO: de 9:00 a 18:00h.

LUGAR: Centro Nacional de Golf. Av. del Arroyo del Monte, 5, 28035 Madrid

PRECIO: SOCIOS 150 EUROS NO SOCIOS 200 EUROS

Interesados: enviar mail a: [aegg@aeggolf.org](mailto:aegg@aeggolf.org)