

بمشاركة 383 مديراً من أقسام الإيرادات والحجوزات والمبيعات والتسويق في
المنشآت الفندقية

"دبي للسياحة" تختتم البرنامج التدريبي لقطاع الفنادق في إدارة الإيرادات

• استمر على مدار شهرين مع تنظيم 20 ورشة عمل

دبي، 25 سبتمبر 2018: اختتمت دائرة السياحة والتسويق التجاري بدبي (دبي للسياحة) بنجاح، سلسلة ورش العمل الخاصة بالبرنامج التدريبي لقطاع الفنادق في إدارة الإيرادات، التي استعرضت أفضل الممارسات في هذا المجال، وتوقع توجّهات السوق في قطاع الضيافة، بالإضافة إلى مناقشة أحدث الأنظمة والأدوات مع متخصصي الحجوزات والمبيعات والتسويق والإيرادات.



وشارك في تقديم هذا البرنامج التدريبي خبراء من شركة "انسايٲس اوت" (InsightsOut)، المتخصصة في مجال البحوث والإدارة في قطاع الخدمات والضيافة، حيث تم تنظيم 20 ورشة عمل تفاعلية بمشاركة 383 من المتخصصين في المجال، وذلك على مدار شهري يوليو وأغسطس الماضيين، والتي جاءت متوافقة مع المهمة الأساسية لـ "دبي للسياحة" التي تحرص على ضمان تطبيق أفضل الممارسات في مختلف العمليات التشغيلية للمنشآت الفندقية، حتى تتميز في تقديم أسعار جذابة مواكبة لتلبية متطلبات خطط التنمية.

وقدم البرنامج للمشاركين فرصة التعرف على التأثيرات العالمية لإدارة الإيرادات، وتأثيرها على معدلات نسب الأشغال والربحية، وكذلك الدور المحوري الذي تلعبه أفضل الممارسات في عرض الأسعار المناسبة، وتأثير استراتيجيات التحول واجتذاب أفضل الكوادر في تعزيز معدلات الأشغال في جميع فئات الفنادق .



وقال **عصام كاظم، المدير التنفيذي لمؤسسة دبي للتسويق السياحي والتجاري:** "تتبع استراتيجية تواصل شاملة تمكّنا من تعزيز التعاون مع شركائنا في قطاع السياحة عبر العديد من القنوات. وفي ظلّ معدّلات النمو المتسارعة التي تشهدها دبي، فإنّه من المهم أن نحافظ على تطبيق أفضل الممارسات، ولاسيما تلك التي تؤثّر في معدّلات الأشغال والإيرادات ومؤشّرات الأداء الأساسية اليومية. ولهذا، فإنّه من الضروري وضع الخطط المناسبة ورفع مستوى الوعي بمتغيرات السوق حتى نحافظ على مستويات أشغال مناسبة، وأيضاً العناصر المؤثرة على متوسط معدل الربح اليومي".

ومن جهته قال **أبهيجيث بي كي، مدير الإيرادات في فنادق فلورا:** "لقد استفدنا فعلاً من حضور هذا البرنامج التدريبي الذي ساعدني شخصياً في الوصول إلى أهدافي من خلال تعريفي بأمر مهم في هذا القطاع. ومن خلال ورش العمل تمكّنت من التعلم واكتساب خبرات من رواد الصناعة، وفي ذات الوقت وفّرت لي هذه المشاركة فرصة التعرّف على زملاء وخبراء جدد في هذه المهنة، وتوثيق العلاقات معهم. وقد مثلت نماذج العمل التي تمت مناقشتها خلال الدورات عنصراً أساسياً لطالما سعينا إلى تطبيقه في فنادقنا. ولهذا، فإنني على قناعة بأن هذه النوعية من البرامج التدريبية المتخصصة تعتبر ذات قيمة فعّالة لما تقدّمه من فرصة لاستدامة تطوير قطاع السياحة في دبي".

ومن جانبه، قال **أمجد الهاشمي، مدير إدارة الإيرادات والتوزيع الإلكتروني في فندق "ذا اتش" (The H):** "لقد كان حضور الورش والجلسات ضمن هذا البرنامج التدريبي بالنسبة لي في غاية الأهمية، ولقد استفدت كثيراً منه في تحقيق أهدافي. وأعتقد أن جميع المشاركين في البرنامج يدركون اليوم جيداً أهمية تلك الدورات التدريبية، وأهمية العمل على تطبيق ما تعلموه في مجال إدارة الإيرادات، والتي بلا شك ستساعدهم على تحقيق معدّلات الأشغال والنمو المرجوة، وكذلك المساعدة على مواكبة الرؤية السياحية لدي".

وقدم البرنامج للمشاركين فرصة الإطلاع عن كثب على الأمور المهمة الخاصة بالعديد من المواضيع الأساسية، ومن بينها تحليل البيانات، والاستفادة من ارتفاع الطلب، وتقييم المعطيات لوضع أفضل سياسات التسعير الممكنة، كما حصل جميع المشاركين على نماذج حصرية جاهزة وأدوات مراقبة تسهل عملهم.

-انتهى-

لمحة عن دائرة السياحة والتسويق التجاري بدبي (دي للسياحة):

تتمثل رسالة دبي للسياحة إلى جانب رؤيتها المطلقة التي ترمي إلى ترسيخ مكانة دبي لتصبح المدينة والمحور التجاري الأكثر زيارة في العالم في زيادة الوعي بمكانة دبي كوجهة سياحية للزوار من جميع أنحاء العالم واستقطاب السياح والاستثمارات الداخلية إلى الإمارة. دبي للسياحة هي الجهة الرئيسية المسؤولة عن التخطيط والإشراف والتطوير والتسويق السياحي في إمارة دبي، كما تعمل أيضاً على تسويق القطاع التجاري في الإمارة والترويج له؛ وتحمل على عاتقها مسؤولية ترخيص جميع الخدمات السياحية وتصنيفها، بما في ذلك المنشآت الفندقية ومنظمي الرحلات ووكلاء السفر. ويأتي على رأس العلامات التجارية والإدارات داخل مجموعة دبي للسياحة مكتب دبي للمؤتمرات والفعاليات، وجدول فعاليات دبي، ومؤسسة دبي للمهرجانات والتجزئة.

لمزيد من المعلومات، الرجاء الاتصال بـ:

دبي للسياحة

mediarelations@dubaitourism.ae

[+971] 600 55 5559

[+971] 4 201 7682