

PRICING MANAGEMENT

Da definição à dinâmica de preços

16 horas | De 4 e 12 de dezembro | 9h00 às 13h00 e das 14h00 às 18h00 | Presencial

A QUEM SE DESTINA

Diretores de Hotel; Responsáveis de Revenue Management; Diretores Operacionais; Responsáveis e/ou colaboradores das áreas comercial, financeira; Chefe de Recepção, ou outras pessoas do setor, interessadas pela temática.

NESTE CURSO VAI

Identificar a importância da definição do preço;
Utilizar diversas metodologias para a definição do preço;
Testar preço vs inventário;
Calcular o preço médio alinhado com os objetivos financeiros;
Desenhar estratégias de abordagem ao mercado através de tarifas dinâmicas.

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

A gestão de preço no âmbito do Revenue Management
Modelos de cálculo do preço
Modelo do ponto crítico
Modelo de fórmula de Hubbart
Identificar a estrutura de custos
Definir o preço ideal
Criar tarefas de tarifas dinâmicas

CALENDARIZAÇÃO

04/12/2025 – 09h00 às 13h00 e das 14h00 às 18h00

11/12/2025 – 09h00 às 13h00 e das 14h00 às 18h00

Data limite de inscrição: 24/11/2025

FORMA DE ORGANIZAÇÃO DA FORMAÇÃO

Presencial

ONDE VÃO DECORRER AS SESSÕES

Sessões presenciais - sala de formação da AHP – Av. Duque D’Avila, 75, 1º, Saldanha

INVESTIMENTO

150€ Associado ou parceiro AHP

200€ Não associado AHP ou Público em geral

(valor isento de IVA: artigo 9º, nº 10 do CIVA)

METODOLOGIA

A metodologia da formação é **eminente prática numa lógica de aprender/fazer**.

O Formador utilizará metodologias expositivas, interrogativas e interativas, **incentivando ao pensamento crítico** e à **exploração de abordagens teórico/práticas relativas aos temas abordados**.

Ao longo da formação **serão realizados vários exercícios práticos** que permitam a capacitação prática e imediata dos formandos.

AVALIAÇÃO

A avaliação é contínua, composta por parâmetros de pontualidade, participação, relacionamento interpessoal e aplicação dos conhecimentos adquiridos.

O formando deve respeitar o critério de assiduidade de 90% da carga horária total, para ter aproveitamento na formação, e conseqüentemente, para obter o Certificado de Formação Profissional (SIGO).

FORMADOR



Henrique Henriques é Doutorando em Turismo pela Universidade do Algarve e possui mestrado em Gestão e Direção Hoteleira. Atualmente, é Professor Adjunto Convidado na Escola Superior de Gestão, Hotelaria e Turismo do Algarve e do Instituto Superior de Educação e Ciência, em Lisboa. Paralelamente desenvolve atividade como formador e consultor, no setor hoteleiro.

Ao longo da sua carreira já desempenhou funções como coordenador de formação, diretor de hotel e diretor comercial.

Tem uma vasta experiência em consultoria e gestão de unidades hoteleiras, tendo acompanhado largas dezenas de unidades a nível nacional.

É também autor de publicações científicas focadas na aplicação de inteligência artificial na hotelaria e na previsão de procura. Combinando a prática operacional com a investigação académica, destaca-se como uma referência em inovação e formação especializada em Revenue Management, e-commerce e marketing digital no setor hoteleiro português.

INSCRIÇÃO

Para se inscrever, submeta a sua inscrição [aqui](#).

O pagamento deve ser efetuado, **até 5 dias úteis antes do início da formação**, por transferência bancária para o IBAN: PT50 0033 0000 0058 0277 5497 4, SWIFT/BIC: BCOMPTPL.

A desistência de uma inscrição, numa ação de formação, deve ser comunicada, por escrito para a AHP, para o endereço formacao@hoteis-portugal.pt, com uma antecedência mínima de 5 dias úteis, em relação ao início da ação de formação.

Para mais informações ou esclarecimento, contacte-nos: (+351) 213 512 360 | formacao@hoteis-portugal.pt