



プログラム概要

現在、日本のホテル運営で中堅管理者が直面する最も重要な課題の1つが、幅広い分野のビジネスコンセプトを知識として活用することです。部門の業績に対し継続的に責任を負うべきマネージャーが、ビジネスコンセプトを効果的に分析できず、業績を左右する決定をもできないのは、大きな悩みになっているはずです。たとえば、財務諸表、収益管理の概念、顧客重視のイニシアチブまたは調達計画が何であるかを理解していたとしても、得た知識を分析し、情報を解釈し、戦略を立て、決定の評価を行うためのガイダンスがないといった状況です。こうした知識を活用して意思決定を行い、効果的に実行するためにはどうすればよいのか、その戦略を習得できる、

現場のプロフェッショナル向けの質の高い学習プログラムが必要ですが、残念ながらあまりないのが現状です。本プログラムは、現場のプロフェッショナルのニーズに焦点を当てています。ご受講にあたっては、**ホテル業界とその運営に関する基本的な知識が必要になります。**

ホテル事業パフォーマンス分析・グローバルエグゼクティブ修了証書プログラムは、高い業績を収めるためにキーとなるホテル運営上の4つの分野をまとめて学習します。4つの講座は、「ホテル業績への影響」、「顧客重視ビジネスの収益性」、「ホテル収益管理による収益の達成」、「戦略的調達イニシアチブ」で構成されています。4つの講座のすべてに流れている中心的なテーマは、知識としての概念を分析、解釈、意思決定し、最終的に、期待される業績をもたらす行動に転換することです。それぞれの講座では、実社会で直面する問題をベースにした課題に取り組むことで、プロレベルの質の高いポートフォリオが作成できます。

プログラムの学習成果

本プログラムを修了することで身につくスキル:

1. 財務およびマーケティング財務諸表を作成して、ホテル運営における収入および利益重視の決定
2. 顧客サービス戦略とプロセスに収益性を加味
3. 最適な収益性を実現する収益管理計画の策定
4. 品質、持続可能性、収益性を高める調達イニシアチブの実施
5. 複数の関連する情報に基づいて、ホテルの運営の戦略計画を策定

プログラムの講座について

講座 1：ホテル業績への影響（基礎）

講座概要

本講座では、財務諸表、概念、および意思決定の間の強力な関係を構築するビジネスアプローチにより、収益最適化を図ります。ホテルの業績が収入と利益の形で達成される方法や収益と利益を生み出すのに役立つ資産と負債の効果的な管理について学習します。

講座学習の目的

本講座を修了することで習得できるスキル:

1. パフォーマンススコアカード作成のための関連財務諸表の統合
2. 運営上の主要業績指標および財務指標を分析、解釈
3. 業績を最適化する上で重要な収益と利益の決定を実施、評価

講座 2：顧客重視ビジネスの収益性

講座概要

本講座は、高級ホテルの経営を目指し、キャリアアップすることを目指す日本の中堅ホスピタリティ・マネージャーを対象としています。ホスピタリティ業界では、最終的に宿泊客にもホテル自体にも有益な迅速かつ責任ある意思決定が必要とされていますが、そうした実際の状況に焦点を当てています。ホスピタリティと収益性の両方を考慮した意思決定は複雑なため、フロントデスクやフロントサービス、ハウスキーピング、飲食、メンテナンス、スパやフィットネス、その他顧客と接触する部門など、ホテルとリゾートのすべての運営領域を含めて検証していきます。

講座学習の目的

本講座を修了することで習得できるスキル：

1. 顧客重視の意思決定がホテル運営に与える影響を分析
2. 戦略的な顧客重視の決定に収益性を加味
3. 全体的なホテルの業績を強化するために、状況管理面で従業員を指導

講座 3：ホテル収益管理による収益の達成

講座概要

収益管理は、ホスピタリティ・マネージャーが提示し実施すべき主要なビジネス戦略の1つです。ますます競争が激しくなっている市場で、顧客の心をつかみ一番の存在であり続けるために、ホテルは、絶えず変化し続けなくてはなりません。緻密に考え抜かれ実行された収益管理機能を持つことが必須になります。本講座では、収益に基づいたアプローチを取り上げ、ホテルが、最適な収益性を目指し、どのように収益を獲得できるかを検証します。また、客室とレストランの収益（ホテルの2つの主要収入源）と、スパやヘルスクラブなどの補助的なプロフィットセンター（副収入源）に焦点を当てていきます。

講座学習の目的

本講座を修了することで習得できるスキル：

1. 主要収入源がホテルの収益目標に与える影響を分析
2. 経営における主要収益実績指標を分析、解釈
3. 目標とする収益性を達成するための運営上の収入と収益に関する意思決定の理由付け

講座 4：戦略的調達イニシアティブ

講座概要

ホスピタリティ業界で収益を得ることはもちろん重要ですが、しばしば無視されるものの実際には重要な分野が、商品やサービスの調達です。調達イニシアティブにより、ホテルの収益を最大限に上げることも可能です。ホテルがその名に恥じない基準の製品とサービスを継続的に供給できるか否かは、戦略的で強力な役割を持つ調達イニシアティブに委ねられています。本講座では、主に営業中のホテル環境に焦点をあてていますが、オープン前のホテルについても取り上げます。ホテルの調達イニシアティブが、収益創出と同様に戦略的であるという点に焦点を当てて検証していきます。

講座学習の目的

本講座を修了することで習得できるスキル：

1. ベンダーからの商品やサービスの調達がホテルの主要コストに及ぼす影響を分析
2. 品質、持続可能性、ベストプラクティスにおけるホテルのビジョンとミッションを調達機能に採用
3. 運営上の主要原価関連購買実績指標を分析、解釈
4. 品質、持続可能性、および収益性が達成できる運営における購買決定の理由付け

受講料 1 講座 **125,000 円** (税抜き)

講座スケジュール 平日の夜および週末に開講しております。講座スケジュールの詳細は、ウェブサイトをご覧ください。

指導言語 ほとんどの講座は英語で行われますが、日本語で行われる講座もございます。
指導言語の詳細につきましては、ウェブサイトをご覧ください。