E-COMMERCE HOTELEIRO NA ERA DA IA: ESTRATÉGIA DE CONVERSÃO E RESERVA DIRETA

Dados, IA e conversão: a nova vantagem competitiva do canal direto.

20 horas | 26 de novembro, 2, 9, 16 e 17 de dezembro | 14h00 às 18h00 | Presencial

A QUEM SE DESTINA

Revenue Managers; Diretores e Técnicos de Marketing; Responsáveis de Vendas; Diretores de hotel

NESTE CURSO VAI

- Compreender o ecossistema atual de distribuição online e quantificar o custo total real das OTAs, comissões, paridade, perda de propriedade do cliente e diluição de marca, identificando estratégias para aumentar progressivamente o peso da reserva direta e definir um mix de canais equilibrado.
- Ler e interpretar os principais KPIs de comportamento online, construir uma visão 360º do visitante através de dados comportamentais e transacionais, segmentar a base e personalizar a comunicação ao longo do ciclo de decisão, diagnosticando onde e porque se perde a reserva em cada etapa do funil.
- Analisar os fatores críticos de conversão no site e no motor de reservas, otimização de UX, mobile, SEO e processo de reserva para reduzir abandono, e planear campanhas eficazes de retargeting e presença em metasearch.
- Ligar as decisões de preço dinâmico à estratégia de canal e conversão online para proteger a margem do canal direto. Explorar o papel da IA no Revenue Management. Desenvolver um plano de ação concreto ancorado num caso de estudo.

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

- **Distribuição Hoteleira e o custo da distribuição**
  Sistematização da distribuição hoteleira e as relações entre intermediários. Os custos da distribuição diretos e indiretos (margem, markup e comissões)
- **Dados, Analytics e o Funil de Conversão**
  A importância da análise de dados e o funil de conversão. O comportamento dos visitantes, tempo médio, visitantes únicos, bounce rate e a perda de conversão
- **Site, Booking Engine, Retargeting e Metasearch**
  Boas práticas no desenvolvimento de websites e motores de reserva para recuperação de clientes, motores de pesquisa e IA.
- **Revenue Management, IA e Plano de Ação**
  A interligação do e-commerce com as estratégias de RM e o uso de IA para maximizar os resultados e definir o plano de ação.
- **Desenvolvimento de plano de ação.**

CALENDARIZAÇÃO

- 26 de novembro, 2, 9, 16 e 17 de dezembro de 2026, das 14h00 às 18h00

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

- 180€ Associado ou parceiro AHP
- 230€ Não associado AHP ou Público em geral

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

METODOLOGIA

A metodologia da formação é eminentemente 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.

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 consequentemente, para obter o Certificado de Formação Profissional (SIGO).

QUEM VAI SER O 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 este formulário - Ficha de Inscrição.

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