

Programa del curs

Definició conceptual

- Definició, evolució del concepte i aplicació actual

Fonaments del Revenue Management.

- Fonaments del Revenue Management: estratègies de segmentació del mercat i relació amb els ingressos.

Les eines, gestió dels canals de venda i màrqueting online

- Les eines: pressupost, calendari de tarifes i demanda, les previsions, el benchmarking, tècniques bàsiques de discriminació de preus, dumping, entre d'altres.
- Gestió dels canals de venda, el channel manager.
- Màrqueting online, social media i reputació online com a estratègia conjunta del Revenue Management.
- Estudi de casos i exercicis pràctics.

FUABformació- EUTDH
Edifici Blanc, planta baixa
Campus de la UAB
08193 Bellaterra
Cerdanyola del Vallès (Barcelona)
Tel. (34) 93 581 74 49
eutdh@uab.cat
www.eutdh.cat

Revenue Management (curs bàsic)

Universitat Autònoma
de Barcelona



1a
universitat d'Espanya
146
del món
RANKING TIMES
HIGHER EDUCATION
2015-2016

Revenue Management (curs bàsic)

Abans de l'arribada d'Internet i de les noves tecnologies les empreses turístiques d'allotjament i restauració fixaven tarifes anuals basades en diversos moments d'ocupació (temporada baixa, temporada mitja i temporada alta).

Actualment, les noves tecnologies han permès a aquestes empreses comercialitzar directament el seu producte a través d'internet, però també ha suposat un increment de la visibilitat de la competència a través de la xarxa configurant un entorn altament competitiu.

La gestió dels negocis d'allotjament i restauració és complicada, ja que per una banda tenen uns elevats costos fixes que han de cobrir i per un altra elaboren un producte perible que no es pot emmagatzemar fent que una mala comercialització impliqui una pèrdua d'ingressos.

El Revenue Management permet a les empreses turístiques a través de l'anàlisi de diversa informació fer previsions sobre la demanda i així poder maximitzar tant els ingressos obtinguts com la seva rendibilitat.

Informació general

Modalitat	Presencial
Durada	16 hores (0,5 ECTS)
Idiomes	Català i Castellà
Horari	Divendres de 16.00 a 20.00, dissabtes de 9.00 a 13.00
Dates	10 a 18 de març de 2017
Lloc	Escola Universitària de Turisme i Direcció Hotelera (EUTDH) Edifici Blanc. Campus UAB - Bellaterra.
Preu	300€ (preus especials per alumnes EUTDH i UAB)
Preinscripció	a la web d'EUTDH.

Perfil d'ingrés

Aquest programa va adreçat a:

- Alumnes de Grau en Direcció Hotelera.
- Alumnes de Grau en Turisme.
- Professionals del Turisme i/o vinculats a la gestió de reserves.
- Professionals del sector comercial de Turisme.

Objectius

Capacitar el professional del Revenue Management en l'anàlisi dels aspectes necessaris per a la gestió d'aquesta disciplina, adaptant-se als nous escenaris de comercialització, i anticipant el comportament dels usuaris.

Pla d'estudis

El curs es basa en dos aspectes fonamentals: poca teoria i molta pràctica i s'articula en tres nivells diferents. El primer per tots aquells que es vulguin iniciar en el Revenue Management, el segon aniria adreçat a aquelles persones que s'hi vulguin dedicar professionalment i el tercer nivell aniria adreçat a aquells professionals que tenint ja els coneixements de Revenue Management vulguin emprendre la seva trajectòria com a consultors per a diverses empreses turístiques.

Coordinació i docència

Carmen Ruiz Aguado: Coordinadora del curs de Revenue Management. Diplomada en Turisme, Llicenciada en Estudis d'Àsia Oriental, Màster en Educació i TIC i professora de l'EUTDH.

Albert Saló Mayolas: Doctor en Ciències Econòmiques. Llicenciat en Ciències Econòmiques. Responsable de Recerca EUTDH - UAB.

Alfred Pérez Calmet: Diplomada en Empresarials i Graduat en Direcció Hotelera (EUTDH). Responsable de Revenue Management a ABBA Hotels.