

FUABformació

Escola de Turisme  
i Direcció Hotelera

[www.uab.cat/es](http://www.uab.cat/es)



## Curso Online en Revenue Management

**UAB** Universitat Autònoma  
de Barcelona

182

universidad del mundo

RANKING TIMES  
HIGHER EDUCATION  
2020-2021!

# Curso Online en Revenue Management

Antes de la llegada de Internet y de las nuevas tecnologías, el sector hotelero y turístico fijaba tarifas anuales basadas en los diversos momentos de ocupación (temporada baja, temporada media y temporada alta).

Actualmente, **el avance tecnológico ha permitido a estas empresas comercializar directamente su producto a través de sistemas online**, favoreciendo un incremento de la visibilidad mediante la red y **configurando así un entorno altamente competitivo**.

La gestión de negocios de alojamiento y restauración es compleja: por un lado, existen elevados costes fijos que las empresas deben cubrir y por otro, elaboran un producto perecedero que no se puede almacenar, provocando que una mala comercialización implique una pérdida de ingresos. **Las técnicas del Revenue Management permiten a las empresas turísticas el análisis de importantes volúmenes de información para hacer previsiones sobre la demanda, y así poder maximizar tanto los ingresos obtenidos como su rentabilidad.**

## Objetivos

- Capacitar al profesional del *Revenue* en los aspectos necesarios desde la perspectiva de la responsabilidad operativa: análisis, planificación, desarrollo y ejecución de estrategias para comercializar el producto adecuado al cliente, en el momento y el precio adecuados.
- Conocer las principales estrategias del *Revenue* (*forecast*, *benchmarking*, *pricing*, demanda, competencia, segmentación y *overbooking*).
- Aplicar modelos de *Revenue Management* para cada tipo de alojamiento turístico.
- Liderar equipos orientados en la cultura del *Revenue*.

## Metodología

Cada módulo cuenta con un valor máximo de 100 puntos, obtenidos mediante:

- La realización de un trabajo de campo por módulo y ejercicios planteados por el docente asignado (50%).
- Participación en foros de discusión (50%).

## Perfil de ingreso

Este programa va dirigido a:

- Estudiantes de los grados en Dirección Hotelera o Turismo.
- Personas que deseen iniciarse en el *Revenue Management*.
- Profesionales del sector turístico y hotelero.

## Programa del curso

### Definición conceptual y fundamentos

M.1

Definición, evolución del concepto y aplicación actual; Fundamentos del *Revenue Management*: aplicación, segmentación de mercado, estrategias de aplicación, medición de los ingresos, pasos necesarios, análisis, etc; Principios básicos del *Revenue Management*. Indicadores de éxito: REVPAR, GOPPA, TREVPAR; Herramientas: presupuesto, calendario de tarifas y demanda, previsiones, *benchmarking* y *pricing*.

### Aplicación del Revenue Management

M.2

Aplicación del *Revenue Management* y *yield management*: políticas de empresa; Precios: políticas y cálculo, *pricing* (estático y dinámico), mix de tarifas, etc; Elaboración de precios: individuales y para grupos; Distribución online: gestión de los canales de venta, el *channel manager*, *dumping*.

### Técnicas de marketing y ventas aplicadas

M.3

Técnicas de segmentación de mercado; Tácticas de aplicación de precios: alta demanda, baja demanda, coherencia, factor Yield/RM, elementos de análisis y *benchmarking*; Previsiones: *forecast*, *pick up*, *up-selling*, *cross-selling*: la mejora de la venta en cualquier departamento del hotel.

### Marketing digital

M.4

Marketing online, *social media* y reputación online como estrategia conjunta del *Revenue Management*.

### El desarrollo de la profesión

M.5

Informes, estadísticas y herramientas; Tecnología en *Revenue*; Rol del *Revenue Management*; Servicios de consultoría.

## Información general

**Titulación:** certificado de aprovechamiento del Curso de Especialización en *Revenue Management*.

**Modalidad:** online.

**Créditos:** 10 ECTS.

**Plazas:** 35.

**Inicio y final:** del 18/10/2021 al 18/12/2021.

**Idioma:** castellano.

**Precio:** 930€. 884€ para exalumnos de la Escuela de Turismo y Dirección Hotelera de la UAB.

**Lugar:** Escuela de Turismo y Dirección Hotelera, Campus UAB, Bellaterra (Barcelona).

**Preinscripción:** consultar en [www.uab.cat/turismo-direccion-hotelera](http://www.uab.cat/turismo-direccion-hotelera)

## Información complementaria

- **Curso 100% online y en castellano.**
- El curso forma parte de los itinerarios formativos en **Dirección y Gestión de Proyectos Turísticos y Revenue Management y Marketing Digital.**
- **Formación bonificable** en la Fundación Tripartita (FUNDAE).
- **Plazas limitadas.**

## Salidas profesionales

Esta formación ofrece una especialización para:

- Trabajar como *Revenue Manager* en cualquier empresa turística.
- Responsables, gerentes o directores de departamento que apliquen estas técnicas.
- Encargados funcionales del área en *Revenue Management*.

## Coordinación

**Carme Ruiz Aguado.**

Diplomada en Turismo y licenciada en Estudios de Asia Oriental. Máster en Educación y TIC.



### FUABformació

Escuela de Turismo y Dirección Hotelera

Edifici Blanc, Campus de la Universitat

Autònoma de Barcelona

08193 Bellaterra (Barcelona)

Tel. +34 93 592 97 10

formacio.continuada.fuab@uab.cat

www.uab.cat/turismo-direccion-hotelera