

FUABformació

Escola de Turisme
i Direcció Hotelera

www.uab.cat



Curs en línia en Revenue Management

UAB Universitat Autònoma
de Barcelona

182

universitat del món

RANKING TIMES
HIGHER EDUCATION
2020-2021

Curs en línia en Revenue Management

Abans de l'arribada d'Internet i de les noves tecnologies, el sector hotelier i turístic fixava tarifes anuals basades en els diversos moments d'ocupació (temporada baixa, temporada mitjana i temporada alta).

Actualment, l'avanç tecnològic ha permès a aquestes empreses comercialitzar directament el seu producte a través de sistemes en línia, afavorint un increment de la visibilitat mitjançant la xarxa i configurant així un entorn altament competitiu.

La gestió de negocis d'allotjament i restauració és complexa: d'una banda, existeixen elevats costos fixos que les empreses han de cobrir i per un altre, elaboren un producte perible que no es pot emmagatzemar, provocant que una mala comercialització impliqui una pèrdua d'ingressos. **Les tècniques del Revenue Management permeten a les empreses turístiques l'anàlisi d'importants volums d'informació per a fer previsions sobre la demanda, i així poder maximitzar tant els ingressos obtinguts com la seva rendibilitat.**

Objectius

- Capacitar al professional del *Revenue* en els aspectes necessaris des de la perspectiva de la responsabilitat operativa: anàlisi, planificació, desenvolupament i execució d'estratègies per a comercialitzar el producte adequat al client, en el moment i preu adequat.
- Conèixer les principals estratègies del *Revenue* (*forecast*, *benchmarking*, *pricing*, demanda, competència, segmentació i *overbooking*).
- Aplicar models de *Revenue Management* per a cada tipus d'allotjament turístic.
- Liderar equips orientats en la cultura del *Revenue*.

Metodologia

Cada mòdul compta amb un valor màxim de 100 punts, obtinguts mitjançant:

- La realització d'un treball de camp per mòdul i exercicis plantejats pel docent assignat (50%).
- Participació en fòrums de discussió (50%).

Perfil d'ingrés

Aquest programa va dirigit a:

- Estudiants dels graus en Direcció Hotelera o Turisme.
- Persones que desitgen iniciar-se en el *Revenue Management*.
- Professionals del sector turístic i hotelier.

Programa del curs

Definició conceptual i fonaments

M.1

Definició, evolució del concepte i aplicació actual; Fonaments del *Revenue Management*: aplicació, segmentació de mercat, estratègies d'aplicació, mesura dels ingressos, passos necessaris, anàlisis, etc. ; Principis bàsics del *Revenue Management*. Indicadors d'èxit: REVPAR, GOPPA, TREVPAR; Eines: pressupost, calendari de tarifes i demanda, previsions, *benchmarking* i *pricing*.

Aplicació del Revenue Management

M.2

Aplicació del *Revenue Management* i *yield management*: polítiques d'empresa; Preus: polítiques i càlcul, *pricing* (estàtic i dinàmic), mix de tarifes, etc. ; Elaboració de preus: individuals i per a grups; Distribució en línia: gestió dels canals de venda, el *channel manager*, *dumping*.

Tècniques de màrqueting i vendes aplicades

M.3

Tècniques de segmentació de mercat; Tàctiques d'aplicació de preus: alta demanda, baixa demanda, coherència, factor Yield/RM, elements d'anàlisi i *benchmarking*; Previsions: *forecast*, *pick up*, *up-selling*, *cross-selling*: la millora de la venda a qualsevol departament de l'hotel.

Marqueting digital

M.4

Marqueting en línia, *social media* i reputació en línia com a estratègia conjunta del *Revenue Management*.

El desenvolupament de la professió

M.5

Informes, estadístiques i eines; Tecnologia al *revenue*; Rol del *Revenue Management*; Serveis de consultoria.

Informació general

Titulació: certificat d'aprofitament del Curs d'Especialització en *Revenue Management*.

Modalitat: en línia.

Crèdits: 10 ECTS.

Places: 35.

Inici i final: del 17/05/2021 al 17/07/2021.

Idioma: castellà.

Preu: 900€. 850€ per a exalumnes de l'Escola de Turisme i Direcció hotelera de la UAB.

Lloc: Escola de Turisme i Direcció Hotelera, Campus UAB, Bellaterra (Barcelona).

Preinscripció: consultar a www.uab.cat/turisme-direccio-hotelera

Informació complementària

- **Curs 100% en línia i en castellà.**
- El curs forma part dels itineraris formatius en **Direcció i Gestió de Projectes Turístics i Revenue Management i Marketing Digital.**
- **Formació bonificable** a la Fundació Tripartita (FUNDAE).
- **Places limitades.**

Sortides professionals

Aquesta formació ofereix una especialització per a:

- Treballar com *Revenue Manager* a qualsevol empresa turística.
- Responsables, gerents o directors del departament que apliquin aquestes tècniques.
- Encarregats funcionals de l'àrea en *Revenue Management*.

Coordinació

Carme Ruiz Aguado.

Diplomada en Turisme i Llicenciada en Estudis d'Àsia Oriental. Màster en Educació i TIC.



FUABformació

Escola de Turisme i Direcció 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/turisme-direccio-hotelera