

Curso Avanzado de Revenue Management aplicado (al sector del Ocio, Turismo y Hostelería) edición online 2020

Proporcionar el conocimiento teórico y práctico de las técnicas más avanzadas y actuales en esta materia.

Capacitar al alumno para trabajar en las divisiones de RM, comerciales y/o de marketing de establecimientos hoteleros.

Objetivos

El “Revenue Management es una técnica que consiste en la elaboración de previsiones con el fin de ofrecer el **producto correcto al cliente adecuado** en el **momento adecuado** de compra **para el momento adecuado** de disfrute del servicio a un precio que en base a factores **tanto subjetivos como objetivos** nos ayude a sacar nuestro máximo beneficio centrándonos en la rentabilidad a largo plazo a través de los canales más adecuados (Valsmadella, 1995)”

Partiendo del título y del estado actual del mercado, entendemos que el objetivo general del curso **será transmitir a los participantes las habilidades y los conocimientos, teóricos y prácticos, necesarios para establecer una estrategia de gestión y marketing orientado a los diferentes aspectos del Revenue Management**, específicamente dirigido a la utilización de las nuevas tecnologías 2.0, incrementando su conocimiento y capacidad de gestión.

Los objetivos principales:

- Revisar los antecedentes, la teoría básica y las implicaciones de las últimas tendencias en Revenue Management.
- Entender el comportamiento del mercado actual (nuevos consumidores y nueva competencia).

- Analizar cuándo, cómo y porqué se pueden aplicar técnicas de Revenue Management.
- Conocer toda la terminología asociada a la Web 2.0+ y las nuevas herramientas aplicadas al Revenue Management.
- Conocer y ser capaces de utilizar las herramientas de marketing on-line y eCommerce más importantes para Revenue Management.
- Diseñar y desarrollar un plan de Revenue Management personalizado.
- Facilitar recursos disponibles en Internet para mejorar la comunicación, la información y la formación profesional.
- Estimular procesos de reflexión sobre las propias prácticas.

Valor diferencial

Para el desarrollo del curso hemos previsto la realización de una serie de prácticas que el alumno deberá realizar individualmente para el total aprovechamiento del curso.

Los valores diferenciales son;

- Los profesores son profesionales en activo
- Especializado en el mundo hotelero
- Los contenidos son actuales
- Metodología muy práctica con casos reales
- Los tutores son expertos en RM

A continuación, se detalla el contenido

Temario

Modulo 1. Introducción al Revenue

- 1.1. Relación entre economía y RM
- 1.2. Introducción del RM
- 1.3. Benchmarking
- 1.4. Estructura de costes en la empresa hotelera y Business Intelligence

Modulo 2. Benchmarking y competencia

- 2.1. Dirección estratégica
- 2.2. Ventaja competitiva
- 2.3. La estrategia en la unidad de negocio
- 2.4. Benchmarking. Concepto y Justificación
- 2.5. Fases del Proceso de Benchmarking. Criterios de Comparación
- 2.6. Benchmarking de Tarifas
- 2.7. Benchmarking de Distribución
- 2.8. KPI's para analizarnos con la Competencia

Modulo 3. Segmentación y Canales de distribución

- 3.1. Variables de segmentación más utilizadas en turismo.
- 3.2. Tipologías y comportamientos de clientes.
- 3.3. Posicionamiento en el mercado; Conceptos, Estrategias. Métodos
- 3.4. Canales de distribución
- 3.5. Aplicación de la segmentación al diseño de la estrategia comercial de las empresas turísticas.

- 3.6. Fases de una estrategia de reevenue management (i)
- 3.7. Fases de una estrategia de revenue management (ii)
- 3.8. Aplicación del revenue management (i)
- 3.9. Aplicación del revenue management (ii)

Modulo 4. Pricing y Forecast

- 4.1. Indicadores, KPIs
- 4.2. ¿Qué es el forecast?
- 4.3. Toma de decisiones
- 4. 4. Errores en el forecasting
- 4. 5. El forecasting como herramienta del control de la disponibilidad
- 4. 6. Distribución
- 4. 7. Grupos
- 4. 8. Automatización del Revenue Management

Modulo 5. Técnicas y herramientas del RM

- 5. 1. Fundamentos de las técnicas de Revenue Management
- 5. 2. Herramientas del Revenue Management
- 5. 3. El forecasting como herramienta del control de la disponibilidad
- 5. 4. Herramientas y técnicas RM para online y offline
- 5. 5. Overbooking y grupos, cross selling y up selling
- 5. 6. Herramientas y aplicaciones en el mercado
- 5. 7. Conclusiones: herramientas y técnicas de revenue

Anexos

- A1 | Glosario de Términos.
- A2 | Plan de Revenue Management.
- A3 | Herramientas del RM.

1 Master Class, con profesionales de reconocido prestigio.

1 tutoría Personalizada

Se incluyen:

- 40 horas en sesiones online en directo (telepresencial).
- Videgrabaciones y píldoras con información adicional.
- Master class en directo (2 horas).
- Tutoría individual y personalizada (2 horas).
- Trabajo Final de Curso: Desarrollo de un Plan de Revenue
- Documentación del Curso.
- Clausura del Curso y entrega de Certificado de aprovechamiento.

Salidas profesionales adicionales

El alumno estará capacitado para trabajar en las **divisiones comerciales y de marketing**, tanto en establecimientos hoteleros independientes como de oficinas centrales de cadenas hoteleras.

- Director de hotel o complejo turístico
- Gestor de alojamiento
- Consultor de hostelería
- Director de administración y finanzas
- Jefe de Mercadotecnia y ventas
- Key Account Manager
- Director de Recursos Humanos
- Responsable de Relaciones Públicas
- Director del dpto. de Calidad y Desarrollo

• Director

comercial

- Revenue Manager

Calendario

Tiempo total del curso: 40 horas de formación telepresencial (en 20 sesiones de 2 horas cada una).

Además de la comunicación directa, se prevé una comunicación permanente a través de correo electrónico, que también se utilizará para el envío de toda la documentación e información (la información se publicará digitalmente). La documentación está compuesta por archivos Word y Pdf, presentaciones PwP, hojas de cálculo con casos prácticos, vídeos, lecturas recomendadas, etc.

Convocatorias del Curso

Actualmente contamos con las siguientes fechas de convocatoria:

- del 14/DIC/20 al 01/MAR (lunes y miércoles) en horario de 10:00 a 12:00 horas.
- del 15/DIC/20 al 02/MAR (martes y miércoles) en horario de 17:00 a 19:00 horas.

Se anunciarán próximas fechas.

A quién está dirigido

Emprendedores, empresarios, profesionales, directores y directivos del sector Hotelero y Turístico que quieran actualizar sus conocimientos sobre la aplicación del Revenue Management junto a las Nuevas

Tecnologías. Recomendado para alumnos de Escuelas de Hostelería, Restauración, Gastronomía y Turismo.

Importes y

condiciones

Importe del curso: 475 €

(incluye una membresía anual a la AEDH)

Importe para **Asociados de la AEDH: 300 €**

Importe para **Alumnos de Escuelas de Hostelería y Turismo: 375 €**

El número de alumnos mínimo por convocatoria es de 15 y el máximo, 25. A la finalización del curso se expedirá el correspondiente diploma acreditativo.

Reserva tu plaza o solicita más información en info@cart-oficial.es o llamando al **910 228 841 (AEDH)**.

Algunos de los profesores

D. Isidro Tenorio

Tras sus estudios de Ingeniería de Telecomunicaciones, Isidro Tenorio se ha especializado en Nuevas Tecnologías, concretamente en desarrollo de aplicaciones en Internet, Marketing online y Revenue Management. En su carrera profesional cuenta con más de 30 años de experiencia aplicando Nuevas Tecnologías en el sector del Turismo y la Hostelería; y ha impartido más de 200 cursos, seminarios y talleres.

Confundador de Bequest I+D, desde 1997 empresa de Marketing y formación digital, especializada en Ocio, Turismo, Hostelería y Restauración.

Responsable de comunicación digital y coordinación de eventos en la Asociación Española de Directores de Hotel (AEDH). Google Partner desde 2014.

También es Profesor homologado de la UNIR (Máster de Revenue Management y tutor de TFMs); Profesor homologado de la EOI (Marketing online, Community Manager y Redes Sociales); Profesor y tutor en EUSCHOOL (Profesor Colaborador y Tutor en el MBA de Marketing online y en el Curso de Experto en Revenue Management); Profesor-colaborador en el Instituto de Emprendimiento Avanzado (IEAvanzado), etc

Dra. Gemma Cascales

Dra. Ciencias Sociales y Jurídicas, Fundadora SMH Marketing, Scrum Master

Experta en planes estratégicos digitales y distribución online, SEO, SEM, SMO.

Profesora en diferentes universidades, UNIR, Nebrija, URJC, y escuelas de negocio Eude o Euschool.

Experta en Revenue Management. Coordina el Master en Revenue Management de la UNIR

Certificada por Google Analytics, Google Adwords y Search Console.

Directora Consultora en BNI

D. Julián Alcolea

Diplomado en Turismo, cuenta con una amplia experiencia en el sector hotelero fundamentalmente orientada a la Comercialización de Software, Marketing Online, Revenue Management y la Formación Hotelera.

Tras varios años como Director de Hotel en varios establecimientos, desarrolló sus habilidades como Business Developer Manager en diferentes empresas internacionales de desarrollo de Software aplicado al sector del Alojamiento (Oracle & BookAssist).

En su actividad como Formador ha desarrollado su carrera profesional como Profesor de Nuevas Tecnologías en la Escuela de Turismo VOX de Madrid y como Profesor Experto en Agencias de Viaje en el Hotel Escuela de la Comunidad de Madrid.

Tras su paso por el Contact Center de Idiso & Meliá se incorpora al proyecto de Ring2Travel (Customer Experience Center Hotelero) como Operations Manager.

Ivan Martínez

Diplomado en turismo. Cuenta con una carrera profesional de veinte años en el Sector Hotelero y Restauración, ocupando diferentes puestos, entre otros. Director de hotel de 4 estrellas en Sercotel Hotels.

Cuento con una amplia experiencia de más de 16 años en hoteles urbanos, ocupando puestos directivos; director durante dos años en hotel Sercotel Gema 4, jefe de recepción durante 7 años en hotel Sercotel gema 4*.

Así mismo, he compatibilizado mi carrera profesional con la docencia; profesor en el máster en dirección hotelera y de restauración (EAE Business School -Ostelea School of Tourism & Hospitality), profesor de la diplomatura de turismo en la escuela superior de turismo vox y profesor en el Máster de Revenue Management en UNIR.