sigue avanzando
CON LOS CURSOS DE LA
URV

4a edición

Curso en REVENUE MANAGEMENT

Fórmate en Revenue Management, una técnica de gestión de herramientas para maximizar y rentabilizar los ingresos en el sector turístico: hoteles, cámpings, campos de golf, restaurantes... El objetivo final es rentabilizar al máximo una capacidad limitada con un inventario perecedero, analizando todas las partes que componen la venta: el producto, el cliente, elmomento de la demanda, los competidores, los canales de distribución y el precio. A través del análisis de estos datos y la utilización de herramientas, podremos tomar decisiones estratégicas y tácticas con éxito. Sumado a las estrategias de marketing digital que mejoran el posicionamiento y generan demanda.

DIRIGIDO A

- Directores comerciales
- Comerciales
- Directores de marketing
- Directores de alojamiento
- Jefes de recepción y recepcionistas
- Personal de reservas
- Directores de restaurante, campings, alojamientos turísticos, campos de golf, centros de ocio
- Estudiantes de Turismo

COORDINACIÓN Y DOCENCIA

- Lourdes Bujalance López

DOCENTES

- Sandra Cuspinera - Hotelsdot
- David Vazquez - Mirai
- Nuria Via - Mirai
- Alejandro Garcia - Duetto
- Lourdes Bujalance - URV

PRECIO

475 €
Este curso cumple los requisitos para ser bonificado mediante la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo, FUNDAE.

LUGAR

Facultad de Turismo y Geografía de la URV
C. de Joanot Martorell, 15
43480 Vila-seca (Tarragona)

IDIOMA

Catalán/Español

DURACIÓN

2 meses / 50 horas
del 11/10/2023 al 15/12/2023

HORARIO

Híbrido
Viernes de 17 a 20 h.

Cristina Jacas: cristina.jacas@fundacio.urv.cat · 977 779 966
Lourdes Bujalance: lourdes.bujalance@urv.cat · 629 728 622

¿QUÉ OPINAN NUESTROS ALUMNOS?

SANDRA PLANA
Responsable Booking Center & Connectivity - Port Aventura

Inmersión de contenidos prácticos y actuales, aplicables a la estrategia de negocio, apoyados por docentes y profesionales experimentados en el sector del turismo que aportan visión y conocimientos.

En mi caso, ha sido un curso muy provechoso, del que he sacado ideas, acciones y estrategias a aplicar en la realidad. Una realidad cambiante constantemente y con necesidad de una especialización en el Revenue.

SONIA BALCELLS
Directora Comercial - Grupo Blaumar

ANA MARCOS
Coordinadora de Reservas & Revenue. Estival Group Hotels & Resorts

Para mí, el curso de Revenue ha sido súper fructífero y me ha permitido trabajar con más seguridad en la toma de decisiones diarias. ¡Me lo he pasado tan bien que volvería a repetir!

Un curso ameno en el que hemos aprendido mucho, con ponencias muy interesantes. Lo recomiendo por ser de gran ayuda en nuestra operativa.

CRISTINA RUIZ
Especialista Booking - Central de Reservas - Port Aventura

Cristina Jacas: cristina.jacas@fundacio.urv.cat · 977 779 966
Lourdes Bujalance: lourdes.bujalance@urv.cat · 629 728 622

PROGRAMA

MÓDULO 1
INTRODUCCIÓN AL REVENUE MANAGEMENT, TOTAL REVENUE Y ANÁLISIS DEL PRODUCTO

1. Características de los negocios donde se puede aplicar

2. Análisis del producto y promesa de marca
   - Listado de productos a la venta
   - Análisis DAFO
   - Diseño y venta del producto
   - Libro de marca
   - Aplicación de marketing a la marca

3. Total Revenue
   - Upselling
   - Crosselling - venta cruzada
   - Áreas de alimentos y bebidas, spa & wellness, alquiler de salas, acontecimientos

4. Indicadores

MÓDULO 2
ANÁLISIS DEL CLIENTE Y SEGMENTACIÓN

1. ¿Quién paga qué precio?
   - Upselling
   - Necesidades y deseos de cada segmento
   - Optimización del precio
   - Precios variables y precios dinámicos
   - Errores comunes a evitar

2. Contribución y rentabilidad de cada segmento

MÓDULO 3
ANÁLISIS DE LA ANTELACIÓN DE LA DEMANDA Y PROYECCIONES DE FUTURO (FORECASTING)

1. Elasticidad de la demanda y maximización de inventario
   - Control de la demanda en temporada alta
   - Estimulación de la demanda en temporada baja
   - Generadores de demanda

2. Proyecciones de futuro
   - ROH y pick ups
   - Curva demanda

3. Gestión de cancelaciones

4. Gestión de overbooking

5. Gestión de grupos. Cálculos de desplazamiento

MÓDULO 4
ESTRATEGIAS DE PRECIO

1. Sensibilidad al precio y decisiones sobre precios

2. Scoring y contribución de cada tarifa. Control de inventario

3. Paridad de precios

MÓDULO 5
ANÁLISIS SET COMPETITIVO

1. Definición del set competitivo por segmento

2. Ranking

3. Análisis DAFO

4. Estrategias de posicionamiento y venta

5. Penetración en el mercado y cuota de mercado. Benchmarking

6. Indicadores

MÓDULO 6
CANALES DE DISTRIBUCIÓN, ESCAPARATES Y VENTA DIRECTA

1. Distribución hotelera. Comercialización
   - Canales: tour operación, otas, gds. Grado de dependencia
   - Escaparates y metabuscadores
   - Contribución y scoring. Rentabilidad de cada canal
   - Mix óptimo

2. Venta directa

3. Control de nuestro cliente. Procesos de fidelización

MÓDULO 7
BUSINESS INTELLIGENCE

1. Datos a manejar en Revenue management.

2. Informes y reportes necesarios para la toma de decisiones

FUNDACIÓ URV. Centre de Formació Permanent
formacio@fundacio.urv.cat · 977 779 950
www.fundacio.urv.cat/cursos

UNIVERSITAT ROVIRA i VIRGILI
Fundació URV