continua avançant
AMB ELS CURSOS DE LA
URV

4a edició

Curs en
REVENUE MANAGEMENT

Forma't en Revenue Management, una tècnica de gestió d'eines per maximitzar i rendibilitzar els ingressos al sector turístic: hotels, càmpings, camps de golf, restaurants... L'objectiu final és rendibilitzar al màxim una capacitat limitada amb un inventari perible, analitzant totes les parts que componen la venda: el producte, el client, el moment de la demanda, els competidors, els canals de distribució i el preu. A través de l'anàlisi d'aquestes dades i la utilització d'eines podrem prendre decisions estratègiques i tàctiques amb èxit. Sumat a les estratègies de màrqueting digital que milloren el posicionament i generen demanda.

DIRIGIT A

- Directors comercials
- Comercials
- Directors de màrqueting
- Directors d'allotjament
- Caps de recepció i recepcionistes
- Personal de reserves
- Directors de restaurant, càmpings, allotjaments turístics, camps de golf, centres de lleure
- Estudiants de Turisme

COORDINACIÓ I DOCÈNCIA

- Lourdes Bujalance López

DOCENTS

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

PREU

475 €

Equest curs compleix els requisits per ser bonificat mitjançant la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo, FUNDAE.

LLOC

Facultat de Turisme i Geografia de la URV
C. de Joanot Martorell, 15
43480 Vila-seca (Tarragona)

IDIOMA

Català/Espanyol

DURACIÓ

2 mesos / 50 hores
del 11/10/2023 al 15/12/2023

HORARI

Híbrid
Divendres de 17 a 20 h

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

QUÈ OPINEN ELS NOSTRES ALUMNES?

SANDRA PLANA
Responsable Booking Center & Connectivity - Port Aventura

Immersió de continguts pràctics i actuals, aplicables a l'estratègia de negoci, recolzats per docents i professionals experimentats al sector del turisme que aporten visió i coneixements.

En el meu cas, ha estat un curs molt profitós, del qual he tret idees, accions i estratègies a aplicar a la realitat. Una realitat canviant constantment i amb necessitat d'una especialització en Revenue.

SONIA BALCELLS
Directora Comercial - Grupo Blaumar

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

Per mi, el curs de Revenue ha estat súper fructífer i m'ha permès treballar amb més seguretat en la presa de decisions diàries. M'ho he passat tan bé que tornaria a repetir!

Un curs amè en què hem après molt, amb ponències molt interessants. Ho recomano per ser de gran ajuda a la nostra operativa.

CRISTINA RUIZ
Especialista Booking - Central de Reserves - Port Aventura

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

PROGRAMA

MÒDUL 1
INTRODUCCIÓ AL REVENUE MANAGEMENT, TOTAL REVENUE I ANÀLISI DEL PRODUCTE

1. Característiques dels negocis on es pot aplicar

2. Anàlisi del producte i promesa de marca
   - Llistat de productes a la venda
   - Anàlisi DAFO
   - Disseny i venda del producte
   - Llibre de marca
   - Aplicació de màrqueting a la marca

3. Total Revenue
   - Upselling
   - Crosselling - venda creuada
   - Àrees d'aliments i begudes, spa & wellness, lloguer de sales, esdeveniments

4. Indicadors

MÒDUL 2
ANÀLISI DEL CLIENT I SEGMENTACIÓ

1. Qui paga quin preu?
   - Upselling
   - Necessitats i desitjos de cada segment
   - Optimització del preu
   - Preus variables i preus dinàmics
   - Errors comuns a evitar

2. Contribució i rendibilitat de cada segment

MÒDUL 3
ANÀLISI DE L'ANTELACIÓ DE LA DEMANDA I PROJECCIONS DE FUTUR (FORECASTING))

1. Elasticitat de la demanda i maximització d'inventari
   - Control de la demanda en temporada alta
   - Estimulació de la demanda en temporada baixa
   - Generadors de demanda

2. Projeccions de futur
   - RROH i pick ups
   - Corba demanda

3. Gestió de cancel·lacions

4. Gestió d'overbooking

5. Gestió de grups. Càlculs de desplaçament

MÒDUL 4
ESTRATÈGIES DE PREU

1. Sensibilitat al preu i decisions sobre preus

2. Scoring i contribució de cada tarifa Control d'inventari

3. Paritat de preus

MÒDUL 5
ANÀLISI SET COMPETITIU

1. Definició del set competitiu per segment

2. Rànquing

3. Anàlisi DAFO

4. Estratègies de posicionament i venda

5. Penetració al mercat i quota de mercat. Benchmarking

6. Indicadors

MÒDUL 6
CANALS DE DISTRIBUCIÓ, APARADORS I VENDA DIRECTA

1. Distribució hotelera. Comercialització
   - Canals: tour operació, otes, gds. Grau de dependència
   - Aparadors i metacercadors
   - Contribució i scoring. Rendibilitat de cada canal
   - Mix òptim

2. Venda directa

3. Control del nostre client. Processos de fidelització

MÒDUL 7
BUSINESS INTELLIGENCE

1. Dades a analitzar en revenue management

2. Informes i reports necessaris per a la presa de decisions

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

UNIVERSITAT ROVIRA i VIRGILI
Fundació URV