

sigue avanzando

CÓN LOS CURSOS DE LA

**URV**



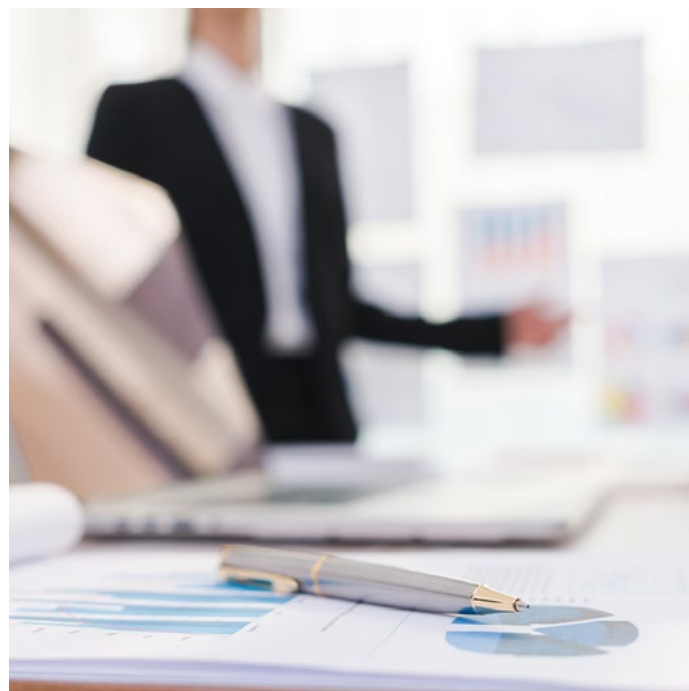
**5a edición**

# Curso en REVENUE MANAGEMENT

Acelera tu carrera profesional con uno de los títulos más demandados en nuestro sector. Formándote en Revenue Management podrás liderar y/o mejorar los procesos de venta en hoteles, campings, apartamentos turísticos, campos de golf, restaurantes, aerolíneas y todos aquellos productos o servicios que deben optimizar y maximizar su capacidad limitada. En este curso aprenderás a tomar decisiones basadas en datos y no en la intuición. Aprenderás a optimizar los recursos en todas las fases de la venta, desde el diseño del producto/servicio, la segmentación del cliente, el posicionamiento dentro del set competitivo, la gestión de la antelación de la demanda, la distribución y las estrategias de precios variables y dinámicos. Es un curso muy bien valorado por los antiguos alumnos, todos profesionales de nuestro sector y donde destacan el equilibrio entre conceptos y práctica y la aplicabilidad. Todos los profesores son profesionales en activo, expertos en cada una de las áreas y muy relevantes y reconocidos dentro del sector. Al final de cada una de las clases ya podrás aplicar todos los conocimientos aprendidos y empezar a mejorar los procesos, convirtiéndote en una persona esencial dentro de la empresa.

## DIRIGIDO A

- Recepcionistas y jefes de recepción
- Responsables de reservas
- Comerciales y responsables de ventas
- Directores de restaurante
- Directores de alojamiento, campos de golf, centros de ocio y actividades turísticas
- 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

550 €

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

Del 03/10/2024 al 12/12/2024 (60 horas)  
Dedicación semanal de 5 horas  
(3 presenciales + 2 online)

## HORARIO

Jueves de 17 a 20 h.

**Cristina Jacas:** [cristina.jacas@fundacio.urv.cat](mailto:cristina.jacas@fundacio.urv.cat) · 977 779 966  
**Lourdes Bujalance:** [lourdes.bujalance@urv.cat](mailto:lourdes.bujalance@urv.cat) · 629 728 622



“

**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 repetirlo!

“

“

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

”



## 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
  - Crossselling - 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

