



UNIVERSITAT
ROVIRA I VIRGILI

FUNDACIÓ URV
CENTRE DE FORMACIÓ PERMANENT

Diploma de Posgrado en Revenue Management



Ficha Técnica

Código:

DPREVTG-M1-2020-1

Título al que da derecho:

Diploma de Posgrado

Dirigido a:

Dentro de las empresas del sector del Turismo y la Hostelería, los profesionales a los que se dirige son:

- Directores comerciales
- Comerciales
- Directores de alojamiento
- Jefes de recepción y recepcionistas
- Personal de reservas
- Directores de Restaurante, campings, alojamientos turísticos, campos de golf, centros de ocio
- Graduados en los siguientes estudios: Turismo, Empresariales y Económicas, Finanzas y Económicas, Finanzas, Gestión de Empresas

Objetivos:

- Comprender la necesidad de maximizar los ingresos y controlar los costes en empresas que tienen una capacidad limitada, un inventario perecedero, unos precios dinámicos y una antelación de la demanda.
- Analizar los datos históricos, actuales y hacer previsiones de futuro de porcentajes de ocupación, de tarifa mediana, costes de distribución y posicionamiento dentro del set competitivo..
- Definir objetivos económicos y planificar y plantear las estrategias y políticas comerciales y de comunicación.
- Tomar decisiones de precio de venta variables y dinámicos a diferentes segmentos de clientes.
- Gestionar contratos comerciales con diferentes canales de distribución.
- Aplicar el marketing digital al producto y la marca, para potenciar la venta directa.
- Establecer procedimientos de fidelización de los clientes.
- Conocer y aprovechar las herramientas tecnológicas para maximizar la capacidad de decisión y control de nuestro producto y nuestro cliente.
- Medir y evaluar los resultados conseguidos, identificando las decisiones acertadas y aquellas que no nos han dado los resultados esperados.

Competencias profesionales:

- Calcular ratios como ADR, RevPar, NetRevPar, Revpash, Revpath, Trevpar, Break event, Goppar, FMS, OCI, ARI, MPI, RGI.
- Conocer el proceso de reserva que realiza un cliente y como funcionan los meta

buscadores, los escaparates, las OTA's y la venta directa

- Conocer el mix actual de canales de distribución y los costes que está generando
- Identificar las necesidades de los diferentes segmentos de clientes
- Saber gestionar precios dinámicos y precios variables
- Fijar objetivos de porcentajes de ocupación, de tarifa media, costes de distribución y posicionamiento dentro del set competitivo
- Calcular proyecciones de futuro (Forecasting) y trabajar con pick ups.
- Detectar necesidades de planificación y definir y aplicar los procedimientos operativos necesarios
- Tomar decisiones de precios, diseño de producto, posicionamiento dentro del set competitivo, gestión de la demanda, segmentación de los clientes y canales de distribución
- Importancia de tener una web propia y un motor de reservas diseñados en términos de usabilidad y conversión de visitas en ventas
- Aplicar el marketing a la comunicación e imagen de la marca.
- Implantar técnicas de venta de upselling y cross selling
- Utilizar las herramientas tecnológicas actuales en sistemas de reservas, integraciones, gestión de canales de distribución, gestión de clientes, previsiones de precio y gestión del set competitivo.
- Medir y valorar el impacto económico de cada decisión tomada
- Revisar procedimientos y establecer nuevos planes de mejora

Itinerario formativo:

[-Introducción al Revenue Management, Total Revenue y Análisis del producto](#)

[- Canales de distribución, escaparates y venta directa](#)

Salidas profesionales:

En la Costa Daurada, Terres de l'Ebre, Lleida, Barcelona y Girona tenemos que gestionar gran cantidad de negocios en la costa, temporada de esquí, deportes de aventura, turismo activo, turismo familiar, turismo gastronómico y parques temáticos.

Entre campings, hoteles, apartamentos turísticos, restaurantes, campos de golf, parques temáticos, auditorios y teatros, empresas de gestión de alquiler de coches y parking... suman una gran cantidad de empresas que necesitan de profesionales para gestionar y maximizar sus ingresos.

Es por eso que uno de los perfiles profesionales más demandados actualmente en el Sector Turístico, son los **Revenue Managers**.

Del mismo modo, el curso capacita para la aplicación de nuevas técnicas de gestión y comercialización a los actuales Comerciales, Directores comerciales, Responsables de Reservas, Directores de Hotel para poder afrontar los nuevos retos y nuevos comportamientos de nuestros clientes y del mercado.

Fechas:

del 08/10/2020 al 14/10/2021

Horario:

sesiones presenciales jueves de 16h a 20h Las clases presenciales acaban el mes de mayo.

Calendario del curso:

20200219-cl-dprevtg2020_2.pdf

Ubicación:

Facultad de Turismo y Geografía Calle de Joanot Martorell, 15, 43480 Vila-seca, Tarragona

Mapa de situación:**Impartición:**

semipresencial

Duración:

30 ECTS

Precio:

2500

Dirección:

Misericòrdia Domingo Vernis

Coordinación académica:

[Lourdes Bujalance López](#)

Docentes:

[Lourdes Bujalance López](#)

[Guillermo Pérez Royo](#)

[Meritxell Pérez Vilalta](#)

[Chema Herrero Hernandez](#)

[Marta Varela Pelegrí](#)

[Daniel Badenas Orts](#)

[Felix Peláez Peña](#)

Contacto FURV:

Cristina Jacas - cristina.jacas@fundacio.urv.cat

Teléfono de contacto:

977779966

Criterios de selección:

Titulación Previa

Más información:

Este curso cumple los requisitos para ser bonificado mediante [Fundación Estatal FUNDAE](#). Para más información puede dirigirse a: bonificacio@fundacio.urv.cat.

Programa

Módulo: Introducción al Revenue Management, Total Revenue y Análisis del producto

ECTS: 3

Duración: 30 h.

Contenido:

1. **Introducción al Revenue Management y cultura de ventas**
 - Precios variables y precios dinámicos
 - La cultura de tu empresa facilitará o frenará tu crecimiento
2. **Características de los negocios donde se puede aplicar**
 - Hoteles
 - Campings
 - Apartamentos turísticos
 - Restaurantes
 - Campos de golf
 - Parques temáticos
 - Teatros y auditorios
 - Centros de convenciones
 - Alquiler de automóviles
 - Gestión de parkings
3. **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
4. **Total Revenue**
 - Upselling
 - Crossselling, venta cruzada
 - Áreas de alimentos y bebidas, spa & wellness, alquiler de salas, acontecimientos
5. **Indicadores**
6. **Herramientas tecnológicas de gestión del producto**
7. **Casos de éxito**

Módulo: Cliente y segmentación

ECTS: 3

Duración: 30 h.

Contenido:

1. **¿Quién paga qué precio?**
 - Necesidades y deseos de cada segmento
 - Optimización del precio
 - Precios variables y precios dinámicos
 - Errores comunes a evitar
2. **Diferenciación del producto para cada cliente y para cada tarifa**
3. **Satisfacción de clientes que pagan diferentes precios**

4. Contribución y rentabilidad de cada segmento
5. Herramientas tecnológicas de seguimiento y segmentación clientes.
6. Casos de éxito
7. Curso de Excel grado medio

Módulo: Herramientas tecnológicas de gestión de la demanda y el inventario

ECTS: 3

Duración: 30 h.

Contenido:

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
6. Herramientas tecnológicas de gestión del producto
7. Casos de éxito
8. Curso de Excel avanzado

Módulo: Estrategias de precio

ECTS: 4

Duración: 40 h.

Contenido:

1. Sensibilidad al precio y decisiones sobre precios
 - Establecimiento de diferentes tarifas en función del producto y del cliente
 - Gestión de precios variables y precios negociados. Digitalización
2. Scoring y contribución de cada tarifa. Control de inventario
3. Paridad de precios
4. Buscar aliados. Joint ventures
5. Indicadores
6. Herramientas tecnológicas de gestión y previsión de precios. Machine learning
 - Previsión de precios a futuro
7. Casos de éxito

8. Herramienta SOLVER de Excel

Módulo:	Análisis set competitivo.Posicionamiento
ECTS:	4
Duración:	40 h.
Contenido:	<ol style="list-style-type: none">1. Definición de set competitivo por segmento2. Ranking3. Análisis DAFO4. Estrategias de posicionamiento y venta5. Penetración en el mercado y cuota de mercado. Benchmarking6. Indicadores7. Herramientas tecnológicas de seguimiento de los competidores8. Casos de éxito

Módulo:	Distribución hotelera,canales de intermediación y venta directa
ECTS:	5
Duración:	50 h.
Contenido:	<ol style="list-style-type: none">1. Distribución hotelera. Comercialización<ul style="list-style-type: none">◦ Canales: tour operación, otas, gds. Grado de dependencia◦ Escaparates y metabuscadors◦ Contribución y scoring. Rentabilidad de cada canal◦ mix óptimo2. Venta directa<ul style="list-style-type: none">◦ Web propia, motor de reservas◦ Estrategia de marketing. Bloque marketing◦ Campañas publicitarias◦ Redes sociales◦ Crear e implementar estrategias de marketing para potenciar la marca3. Control de nuestro cliente. Procesos de fidelización4. Indicadores5. Casos de éxito6. Herramientas tecnológicas

Módulo:	Impacto en las cuentas de resultados
ECTS:	3

Duración: 30 h.

Contenido:

1. **Análisis de todas las ratios de ingresos y de rentabilidad dentro de la cuenta de explotación**
2. **Cómo nos ayuda a tomar decisiones económicas**
 - Decisiones de organización y operativa
 - Decisiones de inversiones económicas
3. **Establecimiento de objetivos y estrategias globales**

Módulo: Trabajo Final de Programa

ECTS: 5

Duración: 50 h.

Contenido: **ESTRATEGIA DE REVENUE MANAGEMENT DE UNA EMPRESA REAL POR UN PERÍODO CONCRETO**

Análisis inicial y planteamiento de estrategias para cada uno de los elementos que componen la venta con el fin de maximizar los ingresos y la rentabilidad a los procesos de reserva. Valorar económicamente el coste de implantación de las propuestas y presupuestar el impacto económico de las estrategias establecidas, en las cuentas de explotación.

Fundación URV. Centro de Formación Permanente

Av Onze de Setembre, 112. 43203 REUS

Tel.: 977 779 950 Fax: 977 310 113

formacio@fundacio.urv.cat

www.fundacio.urv.cat/formacio