



UNIVERSITAT
ROVIRA I VIRGILI

FUNDACIÓ URV
CENTRE DE FORMACIÓ PERMANENT

Diploma de Postgrau en Revenue Management



Fitxa Tècnica

Codi:

DPREVTG-M1-2020-1

Títol al que dóna dret:

Diploma de Postgrau

Adreçat a:

Dins de les empreses del sector del Turisme i l'Hosteleria, els professionals als que es dirigeix són:

- Directors comercials
- Comercials
- Directors d'allotjament
- Caps de recepció i recepcionistes
- Personal de reserves
- Directors de Restaurant, càmpings, allotjaments turístics, camps de golf, centres d'oci
- Graduats en els següents estudis: Turisme, Empresarials i Econòmiques, Finances i Econòmiques, Finances, Gestió d'Empreses

Objectius:

- Comprendre la necessitat de maximitzar els ingressos i controlar els costos en empreses que tenen una capacitat limitada, un inventari perible, uns preus dinàmics i una antelació de la demanda.
- Analitzar les dades històriques, actuals i fer previsions de futur de percentatges d'ocupació, de tarifa mitjana, costos de distribució i posicionament dintre del set competitiu..
- Definir objectius econòmics i planificar i plantejar les estratègies i polítiques comercials i de comunicació.
- Prendre decisions de preu de venda variables i dinàmics a diferents segments de clientes.
- Gestionar contractes comercials amb diferents canals de distribució.
- Aplicar el màrqueting digital al producte i la marca, per potenciar la venda directa.
- Establir procediments de fidelització dels clients.
- Conèixer i aprofitar les eines tecnològiques per maximitzar la capacitat de decisions i control del nostre producte i el nostre client.
- Mesurar i avaluar els resultats aconseguits, identificant les decisions encertades i aquelles que no ens han donat els resultats esperats.

Competències professionals:

- Calcular ratis com ADR, RevPar, NetRevPar, Revpash, Revpath, Trevpar, Break event, Goppar, FMS, OCI, ARI, MPI, RGI.
- Conèixer el procés de reserva que realitza un client i com funcionen els meta buscadors, els aparadors, les OTA's i la venda directa
- Conèixer el mix actual de canals de distribució i els costos que està generant
- Identificar les necessitats dels diferents segments de clients

- Saber gestionar preus dinàmics i preus variables
- Fixar objectius de percentatges d'ocupació, de tarifa mitjana, costos de distribució i posicionament dintre del set competitiu
- Calcular projeccions de futur (Forecasting) i treballar amb pick ups.
- Detectar necessitats de planificació i definir i aplicar els procediments operatius necessaris
- Prendre decisions de preus, disseny de producte, posicionament dintre del set competitiu, gestió de la demanda, segmentació dels clients i canals de distribució
- Importància de tenir una web pròpia i un motor de reserves dissenyats en termes d'usabilitat i conversió de visites en vendes
- Aplicar el màrqueting a la comunicació i imatge de la marca.
- Implantar tècniques de venda d'upselling i cross selling
- Utilitzar les eines tecnològiques actuals en sistemes de reserves, integracions, gestió de canals de distribució, gestió de clients, previsions de preu i gestió del set competitiu.
- Mesurar i valorar l'impacte econòmic de cada decisió presa
- Revisar procediments

Itinerari formatiu:

- [Introducció al Revenue Management, Total Revenue i Anàlisi del producte](#)
- [Canals de distribució, aparadors i venda directa](#)

Sortides professionals:

A la Costa Daurada, Terres de l'Ebre, Lleida, Barcelona i Girona hem de gestionar gran quantitat de negocis en la costa, temporada d'esquí, esports d'aventura, turisme actiu, turisme familiar, turisme gastronòmic i parcs temàtics.

Entre càmpings, hotels, apartaments turístics, restaurants, camps de golf, parcs temàtics, auditoris i teatres, empreses de gestió de lloguer de cotxes i pàrquing... sumen una gran quantitat d'empreses que necessiten de professionals per gestionar i maximitzar els seus ingressos.

És per això que un dels perfils professionals més demandats actualment en el Sector Turístic, son els **Revenue Managers**.

De la mateixa manera, el curs capacita per a l'aplicació de noves tècniques de gestió i comercialització als actuals Comercials, Directors comercials, Responsables de Reserves, Directors d'Hotel per poder afrontar els nous reptes i nous comportaments dels nostres clientes i del mercat.

Dates:

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

Horari:

sessions presencials dijous de 16h a 20h Les classes presencials finalitzen el mes de maig.

Calendari del curs:

20200226-cl-dprevtg2020.pdf

Ubicació:

Facultat de Turisme i Geografia Carrer de Joanot Martorell, 15, 43480 Vila-seca, Tarragona

Plànol de situació:

Impartició:
semipresencial

Durada:
30 ECTS

Preu:
2500

Direcció:
Misericòrdia Domingo Vernis

Coordinació acadèmica:
[Lourdes Bujalance López](#)

Docents:
[Lourdes Bujalance López](#)
[Guillermo Pérez Royo](#)
[Meritxell Pérez Vilalta](#)
[Chema Herrero Hernandez](#)
[Marta Varela Pelegrí](#)
[Daniel Badenas Orts](#)
[Felix Peláez Peña](#)

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

Telèfon de contacte:
977779966

Criteris de selecció:
Titulació Prèvia

Més informació:
Aquest curs compleix els requisits per ser bonificat mitjançant la [Fundació Estatal FUNDAE](#). Per a més informació podeu adreçar-vos a: bonificacio@fundacio.urv.cat.

Programa

Mòdul:	Introducció al Revenue Management, Total Revenue i Anàlisi del producte
ECTS:	3
Durada:	30 h.
Contingut:	1. Introducció al Revenue Management i cultura de vendes

- Preus variables i preus dinàmics
 - La cultura de la teva empresa facilitarà o frenarà el teu creixement
2. **Característiques dels negocis on es pot aplicar**
 - Hotels
 - Càmpings
 - Apartaments turístics
 - Restaurants
 - Camps de Golf
 - Parcs temàtics
 - Teatres i auditoris
 - Centres de convencions
 - Lloguer d'automòbils
 - Gestió de pàrquings
 3. **Anàlisis del producte i promesa de marca**
 - Llistat de productes a la venda
 - Anàlisis DAFO
 - Disseny i venda del producte
 - Llibre de marca
 - Aplicació de màrqueting a la marca
 4. **Total Revenue**
 - Upselling
 - Crossselling venda creuada
 - Àrees de aliments i begudes, spa & wellness, lloguer de sales, esdeveniments
 5. **Indicadors**
 6. **Eines tecnològiques de gestió del producte**
 7. **Casos d'èxit**

Mòdul: Client i segmentació

ECTS: 3

Durada: 30 h.

Contingut:

1. **Qui paga quin preu?**
 - Necessitats i desitjos de cada segment
 - Optimització del preu
 - Preus variables i preus dinàmics
 - Errors comuns a evitar
2. **Diferenciació del producte per a cada client i per a cada tarifa**
3. **Satisfacció de clients que paguen diferents preus**
4. **Contribució i rendibilitat de cada segment**
5. **Eines tecnològiques de seguiment i segmentació clients**
6. **Casos d'èxit**

7. Curs d'Excel grau mig

Mòdul: Eines tecnològiques de gestió de la demanda i l'inventariat

ECTS: 3

Durada: 30 h.

Contingut:

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**
 - ROH i pick ups
 - Corba demanda
3. **Gestió de cancel·lacions**
4. **Gestió d'overbooking**
5. **Gestió de grups. Càlculs de desplaçament**
6. **Eines tecnològiques de gestió del producte**
7. **Casos d'èxit**
8. **Curs d'Excel avançat**

Mòdul: Estratègies de preu

ECTS: 4

Durada: 40 h.

Contingut:

1. **Sensibilitat al preu i decisions sobre preus**
 - Establiment de diferents tarifes en funció del producte i del client
 - Gestió de preus variables i preus negociats. Digitalització
2. **Scoring i contribució de cada tarifa. Control d'inventari**
3. **Paritat de preus**
4. **Buscar aliats. Joint ventures**
5. **Indicadors**
6. **Eines tecnològiques de gestió i previsió de preus. Machine learning**
 - Previsió de preus a futur
7. **Casos d'èxit**
8. **Eina SOLVER d'Excel**

Mòdul: Anàlisi set competitiu.Posicionament

ECTS: 4

Durada: 40 h.

Contingut:

1. Definició de set competitiu per segment
2. Ranking
3. Anàlisi DAFO
4. Estratègies de posicionament i venda
5. Penetració en el mercat i quota de mercat. Benchmarking
6. Indicadors
7. Eines tecnològiques de seguiment dels competidors
8. Casos d'èxit

Mòdul: Distribució hotelera,canals d'intermediació i venda directa

ECTS: 5

Durada: 50 h.

Contingut:

1. **Distribució hotelera. Comercialització**
 - Canals: tour operació, ofas, gds. Grau de dependència
 - Aparadors i metabuscadors
 - Contribució i scoring. Rendibilitat de cada canal
 - mix òptim
2. **Venda directa**
 - Web pròpia, motor de reserves
 - Estratègia de màrqueting. Bloc màrqueting
 - Campanyes publicitàries
 - Xarxes socials
 - Crear e implementar estratègies de màrqueting per potenciar la marca
3. **Control del nostre client. Processos de fidelització**
4. **Indicadors**
5. **Casos d'èxit**
6. **Eines tecnològiques**

Mòdul: Impacte a les comptes de resultats

ECTS: 3

Durada: 30 h.

Contingut:

1. Anàlisi de tots els ratis d'ingressos i de rendibilitat dintre del compte d'explotació
2. Com ens ajuda a prendre decisions econòmiques

- Decisions d'organització i operativa
- Decisions d'inversions econòmiques

3. Establiment d'objectius i estratègies globals

Mòdul: Treball Fi de Programa

ECTS: 5

Durada: 50 h.

Contingut: **ESTRATEGIA DE REVENUE MANAGEMENT D'UNA EMPRESA REAL PER UN PERIODE CONCRET**

Anàlisi inicial i plantejament d'estratègies per a cada un dels elements que componen la venda amb la finalitat de maximitzar els ingressos i la rendibilitat als processos de reserva. Valorar econòmicament el cost d'implantació de les propostes i pressupostar l'impacte econòmic de les estratègies establertes, en els comptes d'explotació.

Fundació URV. Centre de Formació Permanent

Av Onze de Setembre, 112. 43203 REUS

Tel.: 977 779 950 Fax: 977 310 113

formacio@fundacio.urv.cat

www.fundacio.urv.cat/formacio