

OCT-2020						
DI	Dm	Dx	Dj	Dv	Ds	Dg
			1	2	3	4
5	6	7	8 SP	9	10	11
12	13	14	15 SP	16	17	18
19	20	21	22 SP	23	24	25
26	27	28	29 SP	30	31	

NOV-2020						
DI	Dm	Dx	Dj	Dv	Ds	Dg
						1
2	3	4	5 SP	6	7	8
9	10	11	12 SP	13	14	15
16	17	18	19 SP	20	21	22
23	24	25	26 SP	27	28	29
30						

DES-2020						
DI	Dm	Dx	Dj	Dv	Ds	Dg
	1	2	3 SP	4	5	6
7	8	9	10 SP	11	12	13
14	15	16	17 SP	18	19	20
21	22	23	24	25	26 cat	27
28	29	30	31			

GEN-2021						
DI	Dm	Dx	Dj	Dv	Ds	Dg
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14 SP	15	16	17
18	19	20	21 SP	22	23	24
25	26	27	28 SP	29	30	31

FEB-2021						
DI	Dm	Dx	Dj	Dv	Ds	Dg
1	2	3	4 SP	5	6	7
8	9	10	11 SP	12	13	14
15	16	17	18 SP	19	20	21
22	23	24	25 SP	26	27	28

MAR-2021						
DI	Dm	Dx	Dj	Dv	Ds	Dg
1	2	3	4 SP	5	6	7
8	9	10	11 SP	12	13	14
15	16	17	18 SP	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29 cat	30	31				

ABR-2021						
DI	Dm	Dx	Dj	Dv	Ds	Dg
			1 SP	2	3	4
5	6	7	8 SP	9	10	11
12	13	14	15 SP	16	17	18
19	20	21	22 SP	23	24	25
26	27	28	29 SP	30		

MAI-2021						
DI	Dm	Dx	Dj	Dv	Ds	Dg
					1	2
3	4	5	6 SP	7	8	9
10	11	12	13 SP	14	15	16
17	18	19	20 SP	21	22	23
24	25	26	27 SP	28	29	30
31						

JUN-2021						
DI	Dm	Dx	Dj	Dv	Ds	Dg
	1	2	3 SP	4	5	6
7	8	9	10 SP	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24 cat	25	26	27
28	29 reus	30				








JUL-2021						
DI	Dm	Dx	Dj	Dv	Ds	Dg
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	


AGO-2021						
DI	Dm	Dx	Dj	Dv	Ds	Dg
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19 tgna	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

SET-2021						
DI	Dm	Dx	Dj	Dv	Ds	Dg
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11 cat	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23 tgna	24 bcn	25 reus	26
27	28	29	30			

OCT-2021						
DI	Dm	Dx	Dj	Dv	Ds	Dg
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

 Inici i fi de curs

-  ITINERARI: Mòdul 1 Introducció al Revenue Management, Total Revenue i Anàlisi del producte
-  Mòdul 2 Client i Segmentació
-  Mòdul 3 Gestió antelació de la demanda. Projeccions de futur.
-  Mòdul 4 Estratègies de Preu
-  Mòdul 5 Anàlisi del set competitiu. Posicionament.
-  ITINERARI: Mòdul 6 Distribució hotelera, canals d'intermediació i venda directa
-  Mòdul 7 Impacte a les comptes de resultats

 Presentació i defensa oral del Treball Fi de Programa

 **SP** sessions presencials