



UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI
Fundació URV

Revenue Management - Nivell avançat

Fitxa Tècnica

Adreçat a:

Professionals que ja han realitzat una formació inicial en Revenue Management i que volen avançar cap a una aplicació més analítica, estratègica i tecnològica de la disciplina. El programa s'orienta a consolidar la capacitat de presa de decisions basada en dades, incorporant també eines d'automatització, intel·ligència artificial i noves formes d'optimització d'ingressos.

- Caps de recepció
- Responsables de reserves
- Comercials
- Directors d'hotels, càmpings i apartaments turístics
- Estudiants de turisme

Criteris de selecció:

Currículum Vitae

Codi:

CREVMA2TG-A1-2027-1

Títol al que dóna dret:

Certificat d'aprofitament

Objectius:

- Analitzar de manera avançada el producte o servei turístic, identificant la seva proposta de valor, el posicionament de marca, el potencial de monetització i les oportunitats d'optimització comercial.
- Desenvolupar una visió integral de Total Revenue Management, aplicant estratègies d'upselling, cross-selling i optimització d'ingressos en les diferents unitats de negoci, amb criteris de rendibilitat global.
- Avaluar la contribució econòmica dels diferents segments de clients, considerant el seu comportament de compra, sensibilitat al preu, valor potencial, rendibilitat i impacte sobre l'ocupació i els ingressos totals.
- Aplicar tècniques avançades de previsió de la demanda, mitjançant l'anàlisi de patrons de reserva, antelació de compra, corbes de demanda, pick-up, cancel·lacions, no-shows, overbooking i gestió de grups.
- Dissenyar estratègies complexes de preus variables i dinàmics, integrant criteris de demanda, elasticitat, inventari disponible, contribució tarifària, paritat, posicionament competitiu i rendibilitat per canal.
- Interpretar de manera crítica el conjunt competitiu, incorporant eines de benchmarking, anàlisi de quota de mercat, índexs de penetració, posicionament relatiu i estratègies de resposta davant canvis del mercat.
- Optimitzar el mix de distribució a partir de l'anàlisi de la rendibilitat neta de cada canal, el cost d'intermediació, la dependència de tercers, el paper dels metabuscadors i el desenvolupament de la venda directa.
- Dissenyar estratègies orientades al control del client, la recurrència, la fidelització i la reducció de la dependència dels canals intermediaris, integrant criteris de valor de

vida del client i rendibilitat relacional.

- Utilitzar dades, informes, quadres de comandament i eines de business intelligence per diagnosticar el rendiment comercial, anticipar escenaris i fonamentar decisions estratègiques en Revenue Management.
- Formular recomanacions professionals basades en dades per millorar els processos de venda, distribució, preus, segmentació, previsió de demanda i planificació comercial.
- Avaluar l'impacte de les decisions de Revenue Management sobre la rendibilitat, la competitivitat, el posicionament de marca, la satisfacció del client i la sostenibilitat comercial de l'organització.
- Liderar processos de millora i transformació en la gestió d'ingressos, incorporant una visió estratègica, transversal i orientada a resultats.

Cursos associats:

- [Revenue Management](#)

Coordinació acadèmica:

[Lourdes Bujalance López](#)

Docents:

Víctor Cabrera Durán

Sandra Cuspinera Soplon

Alejandro Garcia Moreno

[Marta Varela Pelegrí](#)

Durada:

30 h

Impartició:

presencial

Dates:

del 21/O1/2027 al 18/O2/2027

Horari:

Classes presencials els dijous de 17 a 20 h

Ubicació:

Facultat de Turisme i Geografia

C/ de Joanot Martorell, 15 - Vila-seca

Preu:

475

Beques i facilitats de pagament:

- **Bonificació:** Per a les persones que es matriculin a través de entitat, aquest programa pot ser bonificat mitjançant la Fundació Estatal per a la Formació en l'Ocupació (FUNDAE). Més informació a [Bonificació FUNDAE](#).
- **Becas Santander:** Per a les persones que es matriculin a títol personal, aquest curs podria ser elegible per a les beques Santander, tot i que caldrà esperar a la publicació

de la propera convocatòria per confirmar-ho. Et recomanem consultar regularment la pàgina web per a possibles actualitzacions: [Beques Santander](#). En el moment de fer la inscripció, hauràs de seleccionar “beca Santander” com a modalitat de fraccionament de pagament i t’avisarem en cas que se’t concedeixi. Si finalment obtens la beca, no hauràs de fer cap altre pagament. En cas que no et sigui concedida, t’enviarem la informació necessària perquè puguis efectuar el pagament del segon termini.

Contacte:

Laura Castellà - laura.castella@fundacio.urv.cat

Telèfon de contacte:

977 77960

Programa

Mòdul: Revenue Management Avançat 2026

Durada: 30 h.

Idiomes: Català - Castellà

Contingut:

Hores Presencials: 18h

Hores No Presencials: 12h

1. Forecasting i anàlisi avançada de la demanda

- Revisió avançada del forecasting en entorns turístics.
- Anàlisi de patrons de demanda i comportament de reserva.
- Antelació de compra, pick-up i corba de demanda.
- Forecast per segment, canal i tipologia de client.
- Cancel·lacions, no-shows i gestió de la incertesa.
- Construcció d'escenaris de demanda.
- Errors més freqüents en la previsió.
- Introducció al forecasting amb suport d'eines tecnològiques.

2. Pricing dinàmic i optimització tarifària

- Evolució del pricing en Revenue Management.
- Preus dinàmics i variables.
- Pricing en funció de la demanda, la competència i el canal.
- Automatització de regles tarifàries.
- Interpretació estratègica de decisions de preu.

3. Total Revenue Management

- Del Revenue Management tradicional al Total Revenue.
- Integració d'ingressos de diferents àrees del negoci.

- Estratègies d'upselling i cross-selling.
- Monetització de serveis complementaris.
- Rendibilitat per producte, client i unitat de negoci.
- Disseny de propostes de valor de major contribució.
- Indicadors clau de Total Revenue.
- Aplicació pràctica a empreses turístiques i de serveis.

4. Distribució, venda directa i rendibilitat per canal

- Costos de distribució i rendibilitat per canal.
- Dependència d'intermediaris i pèrdua de control del client.
- Paper de les OTA, GDS i metabuscadors.
- Optimització del mix de distribució.
- Estratègies d'impuls de la venda directa.
- Relació entre distribució, fidelització i rendibilitat.

5. Business Intelligence, quadres de comandament i automatització del reporting

- Cultura de la dada aplicada al Revenue Management.
- Principals KPI de seguiment i control.
- Anàlisi d'indicadors comercials i de rendibilitat.
- Disseny de quadres de comandament operatius i directius.
- Visualització de dades per a la presa de decisions.
- Automatització d'informes i reportings periòdics.
- Alertes i seguiment de desviacions.
- Ús d'eines digitals per millorar el control del negoci.

6. Intel·ligència artificial, automatització i agents virtuals aplicats al Revenue Management

- Introducció a la intel·ligència artificial aplicada al sector turístic.
- Casos d'ús de la IA en forecasting, pricing i reporting.
- IA generativa com a suport a l'anàlisi i a la presa de decisions.
- Automatització de tasques repetitives en Revenue Management.
- Disseny de processos automatitzats.
- Introducció a agents virtuals per a tasques de suport:
 - anàlisi de la demanda;
 - recomanació tarifària;
 - generació d'informes;
 - seguiment comercial.
- Riscos, límits i supervisió humana en l'ús de la IA.

Fundació URV. Centre de Formació Permanent
Av Onze de Setembre, 112. 43203 REUS
(+34) 977 779 950
formacio@fundacio.urv.cat

www.fundacio.urv.cat/formacio
[Linkedin](#) | [Twitter](#) | [Facebook](#) | [Instagram](#)