



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 28/O1/2027 al 25/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

Contacte:

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

Telèfon de contacte:

Gestió Acadèmica - Laura Castellà: laura.castella@fundacio.urv.cat - 977 77 99 60

Coordinació Acadèmica - Lourdes Bujalance: lourdes.bujalance@urv.cat - 629728622

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](#)