



UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI
Fundació URV

Revenue Management



Fitxa Tècnica

Cal destacar:

Programa subvencionat

Preu final amb les Beques Santander: 250

Preu original del programa: 550

Estalvia 300 en la matrícula amb les beques Santander. Trobaràs més informació al final de la pàgina.

Adreçat a:

- Directors Comercials
- Comercials
- Directors de màrqueting
- Directors d'allotjament
- Caps de recepció i recepcionistes
- Personal de reserves
- Directors de restaurant, càmpings, allotjaments turístics, camps de golf, centres d'oci
- Estudiants de Turisme

Codi:

CREVMATG-A1-2025-1

Títol al que dóna dret:

Certificat d'aprofitament

Objectius:

- 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 OTAs 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
- Calcular projeccions de futur (Forecasting) i treballar amb pick ups.
- Fixar objectius de percentatges d'ocupació, de tarifa mitjana, costos de distribució i posicionament dintre del set competitiu
- Mesurar els resultats i prendre decisions
- Definir el target i els buyer persona
- Millorar el customer experience
- Conèixer estratègies de branding, social media i fidelització
- Implantar tècniques de venda d'upselling i cross selling
- Utilitzar les eines tecnològiques actuals

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 són 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 clients i del mercat.

Coordinació acadèmica:

Marta Nel·lo Andreu

[Lourdes Bujalance López](#)

Docents:

[Lourdes Bujalance López](#)

[Marta Varela Pelegrí](#)

Durada:

50 h

Impartició:

híbrida

Idiomes en que s'imparteix:

Castellà

Dates:

del 16/10/2025 al 14/12/2025

Horari:

Classes presencials els dijous de 17 a 20 h

Ubicació:

Facultat de Turisme i Geografia

C/ de Joanot Martorell, 15 - Vila-seca

Preu:

550

Beques i facilitats de pagament:

- Bonificació: aquest programa pot ser bonificat mitjançant la Fundació Estatal per a la Formació en l'Ocupació (FUNDAE). Més informació a [Bonificació FUNDAE](#).
- Aquest programa permet accedir a les "Becas Santander | Microcredenciales 2025 - 3a Edició", que ofereixen un descompte de 300 € en la matrícula. Pots sol·licitar la teva beca a través de app.santanderopenacademy.com. Un cop dins, selecciona la Universitat Rovira i Virgili i busca aquest curs per completar la

sol·licitud. Per a més informació, contacta amb formacio@fundacio.urv.cat.



Contacte:

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

Telèfon de contacte:

[977 779 960](tel:977779960)

Programa

Mòdul: Revenue Management

Durada: 50 h.

Contingut: Revenue Management (27 hores presencials i 23 online)

1. Introducció al Revenue Management, Total Revenue i Anàlisi del producte

1. Característiques dels negocis on es pot aplicar
2. Anàlisi del producte i promesa de marca
 - Llistat de productes a la venda
 - Anàlisi DAFO
 - Disseny i venda del producte
 - Llibre de marca
 - Aplicació de màrqueting a la marca
3. Total Revenue
 - Upselling
 - Crossselling - venda creuada
 - Àrees d'aliments i begudes, spa & wellness, lloguer de sales, esdeveniments
4. Indicadors

2. Anàlisi del client i segmentació

1. Qui paga quin preu?
 - Necessitats i desitjos de cada segment
 - Optimització del preu
 - Preus variables i preus dinàmics
 - Errors comuns a evitar
2. Contribució i rendibilitat de cada segment

3. Anàlisi de l'antelació de la demanda i projeccions de futur

(forecasting)

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

4. Estratègies de preu

1. Sensibilitat al preu i decisions sobre preus
2. Scoring i contribució de cada tarifa. Control d'inventari
3. Paritat de preus

5. Anàlisis set competitiu

1. Definició de set competitiu per segment
2. Ranking
3. Anàlisis DAFO
4. Estratègies de posicionament i venda
5. Penetració en el mercat i quota de mercat. Benchmarking
6. Indicadors

6. Canals de distribució, aparadors i venda directa

1. Distribució hotelera. Comercialització
 - Canals: tour operació, OTAs, GDS. Grau de dependència
 - Aparadors i metabuscadors
 - Contribució i scoring. Rendibilitat de cada canal
 - Mix òptim
2. Venda directa
3. Control del nostre client. Processos de fidelització

7. Business Intelligence

1. Dades a gestionar amb el Revenue Management
2. Informes i reports necessaris per la presa de decisions

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](#)