



UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI  
Fundació URV

# Revenue management



Dirigido a personas interesadas en capacitarse para la aplicación de nuevas técnicas de gestión y comercialización a los profesionales actuales del sector: comerciales, directores comerciales, responsables de reservas y directores de hotel, con el fin de afrontar los nuevos retos y los cambios en el comportamiento de nuestros clientes y del mercado.

## Ficha Técnica

---

### Dirigido a:

- Directores comerciales
- Comerciales
- Directores de marketing
- Directores de alojamiento
- Jefes de recepción y recepcionistas
- Personal de reservas
- Directores de restaurante, campings, alojamientos turísticos, campos de golf, centros de ocio
- Estudiantes de Turismo

### Código:

CREVMATG-A1-2026-2

### Título al que da derecho:

Certificado de aprovechamiento

### Objetivos:

- Calcular ratios como ADR, RevPar, NetRevPar, RevPASH, RevPATH, TrevPAR, Break Even, GOPPAR, FMS, OCI, ARI, MPI, RGI.
- Conocer el proceso de reserva que realiza un cliente y cómo funcionan los metabuscadores, los escaparates, las OTAs y la venta directa.
- Conocer el mix actual de canales de distribución y los costes que está generando.
- Identificar las necesidades de los diferentes segmentos de clientes.
- Saber gestionar precios dinámicos y precios variables.
- Calcular proyecciones de futuro (forecasting) y trabajar con pick ups.
- Fijar objetivos de porcentajes de ocupación, de tarifa media, costes de distribución y posicionamiento dentro del set competitivo.
- Medir los resultados y tomar decisiones.
- Definir el target y los buyer persona.
- Mejorar el customer experience.
- Conocer estrategias de branding, social media y fidelización.
- Implantar técnicas de venta de upselling y cross selling.
- Utilizar las herramientas tecnológicas actuales.

### Salidas profesionales:

En la Costa Daurada, Terres de l'Ebre, Lleida, Barcelona y Girona, debemos gestionar una gran variedad de negocios relacionados con la costa, la temporada de esquí, los deportes de aventura, el turismo activo, el turismo familiar, el turismo gastronómico y los parques

temáticos.

Entre campings, hoteles, apartamentos turísticos, restaurantes, campos de golf, parques temáticos, auditorios y teatros, empresas de alquiler de coches y aparcamientos, se concentra una gran cantidad de empresas que necesitan profesionales capacitados para gestionar y maximizar sus ingresos.

Por este motivo, uno de los perfiles profesionales más demandados actualmente en el sector turístico es el de Revenue Manager.

Asimismo, el curso capacita para la aplicación de nuevas técnicas de gestión y comercialización a los profesionales actuales del sector: comerciales, directores comerciales, responsables de reservas y directores de hotel, con el fin de afrontar los nuevos retos y los cambios en el comportamiento de nuestros clientes y del mercado.

**Coordinación académica:**

Marta Nel·Lo Andreu

[Lourdes Bujalance López](#)

**Docentes:**

[Lourdes Bujalance López](#)

[Marta Varela Pelegrí](#)

**Duración:**

50 h

**Impartición:**

híbrida

**Idiomas en que se imparte:**

Español

**Fechas:**

del 15/10/2026 al 17/12/2026

**Horario:**

Clases presenciales los jueves de 17 a 20 h.

**Ubicación:**

Facultad de Turismo y Geografía

C/ de Joanot Martorell, 15 - Vila-seca

**Precio:**

550

**Becas y facilidades de pago:**

- **Bonificación:** Para las personas que se inscriban **a través de entidad**, este programa puede ser bonificado a través de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo (FUNDAE). Más información en [Bonificación FUNDAE](#).
- **Beca Santander:** Para las personas que se inscriban **a título personal**, este curso podría ser elegible para las [becas Santander](#), aunque habrá que esperar a la publicación de la próxima convocatoria para confirmarlo. Te recomendamos consultar periódicamente la página web para posibles actualizaciones: [Becas Santander](#).

- Al hacer la inscripción deberás escoger “beca Santander” como fraccionamiento de pago y te avisaremos si sale becado. En caso de que se te conceda la beca, no tendrás que hacer ningún otro pago, en caso de que finalmente no dispongas de beca, te enviaremos la información para que puedas hacer el pago del segundo fraccionamiento.

**Contacto FURV:**

Laura Castellà - [laura.castella@fundacio.urv.cat](mailto:laura.castella@fundacio.urv.cat)

**Teléfono de contacto:**

[977 779 960](tel:977779960)

## Programa

---

**Módulo:** Revenue Management

**Duración:** 50 h.

**Contenido:** Revenue Management (27 horas presenciales y 23 online)

### 1. Introducción al Revenue Management, Total Revenue y Análisis del producto

1. Características de los negocios donde se puede aplicar
2. Análisis del producto y promesa de marca
  - Listado de productos a la venta
  - Análisis DAFO
  - Diseño y venta del producto
  - Libro de marca
  - Aplicación de marketing a la marca
3. Total Revenue
  - Upselling
  - Crossselling - venta cruzada
  - Áreas de alimentos y bebidas, spa & wellness, alquiler de salas, acontecimientos
4. Indicadores

### 2. Análisis del cliente y segmentación

1. ¿Quién paga qué precio?
  - Necesidades y deseos de cada segmento
  - Optimización del precio
  - Precios variables y precios dinámicos
  - Errores comunes a evitar
2. Contribución y rentabilidad de cada segmento

### 3. Análisis de la antelación de la demanda y proyecciones de futuro

## **(forecasting)**

1. Elasticidad de la demanda y maximización de inventario
  - Control de la demanda en temporada alta
  - Estimulación de la demanda en temporada baja
  - Generadores de demanda
2. Proyecciones de futuro
  - ROH y pick ups
  - Curva de demanda
3. Gestión de cancelaciones
4. Gestión de overbooking
5. Gestión de grupos. Cálculos de desplazamiento

## **4. Estrategias de precio**

1. Sensibilidad al precio y decisiones sobre precios
2. Scoring y contribución de cada tarifa. Control de inventario
3. Paridad de precios

## **5. Análisis set competitivo**

1. Definición del set competitivo por segmento
2. Ranking
3. Análisis DAFO
4. Estrategias de posicionamiento y venta
5. Penetración en el mercado y cuota de mercado. Benchmarking
6. Indicadores

## **6. Canales de distribución, escaparates y venta directa**

1. Distribución hotelera. Comercialización
  - Canales: tour operación, OTAs, GDS. Grado de dependencia
  - Escaparates y metabuscadores
  - Contribución y scoring. Rentabilidad de cada canal
  - Mix óptimo
2. Venta directa
3. Control de nuestro cliente. Procesos de fidelización

## **7. Business Intelligence**

1. Datos a manejar en Revenue Management
2. Informes y reportes necesarios para la toma de decisiones

**Fundación URV. Centro de Formación Permanente**  
Av Onze de Setembre, 112. 43203 REUS  
(+34) 977 779 950  
[formacio@fundacio.urv.cat](mailto:formacio@fundacio.urv.cat)

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