



UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI
Fundació URV

Revenue Management



Adreçat a persones interessades a capacitar-se en l'aplicació de noves tècniques de gestió i comercialització per als professionals actuals del sector: comercials, directors comercials, responsables de reserves i directors d'hotel, amb l'objectiu d'afrontar els nous reptes i els canvis en el comportament dels nostres clients i del mercat.

Fitxa Tècnica

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-A1-2026-2

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 clientes 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 15/10/2026 al 17/12/2026

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:** 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:

[977 779 960](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 Anàlisis del producte

1. Característiques dels negocis on es pot aplicar
2. Anàlisis del producte i promesa de marca
 - Llistat de productes a la venda
 - Anàlisis 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. Anàlisis 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. Anàlisis 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. Anàlisi set competitiu

1. Definició de set competitiu per segment
2. Ranking
3. Anàlisi 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](#)