



UNIVERSITAT  
ROVIRA I VIRGILI

FUNDACIÓ URV  
CENTRE DE FORMACIÓ PERMANENT

# Diploma de Postgrau en Revenue Management



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, son 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.

## Fitxa Tècnica

---

### Adreçat a:

Dins de les empreses del sector del Turisme i l'Hosteleria, els professionals als que es dirigeix són:

- Directors comercials
- Comercials
- Directors d'allotjament
- Caps de recepció i recepcionistes
- Personal de reserves
- Directors de Restaurant, càmpings, allotjaments turístics, camps de golf, centres d'oci
- Graduats en els següents estudis: Turisme, Empresarials i Econòmiques, Finances i Econòmiques, Finances, Gestió d'Empreses

### Criteris de selecció:

Titulació Prèvia

### Codi:

DPREVTG-M1-2020-1

### Títol al que dóna dret:

Diploma de Postgrau

### Objectius:

- Comprendre la necessitat de maximitzar els ingressos i controlar els costos en empreses que tenen una capacitat limitada, un inventari perible, uns preus dinàmics i una antelació de la demanda.
- Analitzar les dades històriques, actuals i fer previsions de futur de percentatges d'ocupació, de tarifa mitjana, costos de distribució i posicionament dintre del set competitiu..
- Definir objectius econòmics i planificar i plantejar les estratègies i polítiques comercials i de comunicació.
- Prendre decisions de preu de venda variables i dinàmics a diferents segments de clientes.
- Gestionar contractes comercials amb diferents canals de distribució.
- Aplicar el màrqueting digital al producte i la marca, per potenciar la venda directa.
- Establir procediments de fidelització dels clients.
- Conèixer i aprofitar les eines tecnològiques per maximitzar la capacitat de decisions i control del nostre producte i el nostre client.
- Mesurar i avaluar els resultats aconseguits, identificant les decisions encertades i aquelles que no ens han donat els resultats esperats.

### Competències professionals:

- 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 OTA's 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
- Fixar objectius de percentatges d'ocupació, de tarifa mitjana, costos de distribució i posicionament dintre del set competitiu
- Calcular projeccions de futur (Forecasting) i treballar amb pick ups.
- Detectar necessitats de planificació i definir i aplicar els procediments operatius necessaris
- Prendre decisions de preus, disseny de producte, posicionament dintre del set competitiu, gestió de la demanda, segmentació dels clients i canals de distribució
- Importància de tenir una web pròpia i un motor de reserves dissenyats en termes d'usabilitat i conversió de visites en vendes
- Aplicar el màrqueting a la comunicació i imatge de la marca.
- Implantar tècniques de venda d'upselling i cross selling
- Utilitzar les eines tecnològiques actuals en sistemes de reserves, integracions, gestió de canals de distribució, gestió de clients, previsions de preu i gestió del set competitiu.
- Mesurar i valorar l'impacte econòmic de cada decisió presa
- Revisar procediments

#### **Itinerari formatiu:**

Algunes assignatures (mòduls) d'aquest programa es poden cursar de forma independent, com a cursos de formació contínua, sense necessitat de matricular-te a tot el Postgrau:

-[Introducció al Revenue Management, Total Revenue i Anàlisi del producte.](#)

-[Canals de distribució, aparadors i venda directa.](#)

#### **Direcció:**

Misericòrdia Domingo Vernis

#### **Coordinació acadèmica:**

[Lourdes Bujalance López](#)

#### **Docents:**

[Lourdes Bujalance López](#)

[Guillermo Pérez Royo](#)

[Meritxell Pérez Vilalta](#)

[Chema Herrero Hernandez](#)

[Marta Varela Pelegrí](#)

[Daniel Badenas Orts](#)

[Felix Peláez Peña](#)

#### **Durada:**

30 ECTS

#### **Impartició:**

online

#### **Dates:**

del 08/10/2020 al 14/10/2021

**Preu:**  
2100

**Beques i facilitats de pagament:**

**Beques FURV:** Aquest postgrau disposa d'una de les 36 Beques FURV d'accés als títols propis de postgrau. Tota la informació a [Beques FURV](#).

**Possibilitat de fraccionament:** 10% reserva de plaça al moment de fer la inscripció + 50% abans de l'inici del curs + 40 % a meitat de curs.

**Bonificació:** Aquest curs compleix els requisits per ser bonificat mitjançant la [Fundación Estatal para la Formación en el Empleo](#). (FUNDAE). Més informació a [Bonificació FUNDAE](#).

**Contacte:**

Cristina Jacas - [cristina.jacas@fundacio.urv.cat](mailto:cristina.jacas@fundacio.urv.cat)

**Telèfon de contacte:**

977779966

**Més informació:**

Aquest curs compleix els requisits per ser bonificat mitjançant la [Fundació Estatal FUNDAE](#). Per a més informació podeu adreçar-vos a: [bonificacio@fundacio.urv.cat](mailto:bonificacio@fundacio.urv.cat).

## Programa

---

<b>Mòdul:</b>	<b>Introducció al Revenue Management, Total Revenue i Anàlisi del producte</b>
<b>ECTS:</b>	3
<b>Durada:</b>	30 h.
<b>Contingut:</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. <b>Introducció al Revenue Management i cultura de vendes</b><ul style="list-style-type: none"><li>◦ Preus variables i preus dinàmics</li><li>◦ La cultura de la teva empresa facilitarà o frenarà el teu creixement</li></ul></li><li>2. <b>Característiques dels negocis on es pot aplicar</b><ul style="list-style-type: none"><li>◦ Hotels</li><li>◦ Càmpings</li><li>◦ Apartaments turístics</li><li>◦ Restaurants</li><li>◦ Camps de Golf</li><li>◦ Parcs temàtics</li><li>◦ Teatres i auditoris</li><li>◦ Centres de convencions</li><li>◦ Lloguer d'automòbils</li><li>◦ Gestió de pàrquings</li></ul></li><li>3. <b>Anàlisi del producte i promesa de marca</b><ul style="list-style-type: none"><li>◦ Llistat de productes a la venda</li><li>◦ Anàlisi DAFO</li></ul></li></ol>

- Disseny i venda del producte
  - Llibre de marca
  - Aplicació de màrqueting a la marca
4. **Total Revenue**
    - Upselling
    - Crossselling venta creuada
    - Àrees de aliments i begudes, spa & wellness, lloguer de sales, esdeveniments
  5. **Indicadors**
  6. **Eines tecnològiques de gestió del producte**
  7. **Casos d'èxit**

**Mòdul:** Client i segmentació

**ECTS:** 3

**Durada:** 30 h.

**Contingut:**

1. **Qui paga quin preu?**
  - Necessitats i desitjos de cada segment
  - Optimització del preu
  - Preus variables i preus dinàmics
  - Errors comuns a evitar
2. **Diferenciació del producte per a cada client i per a cada tarifa**
3. **Satisfacció de clients que paguen diferents preus**
4. **Contribució i rendibilitat de cada segment**
5. **Eines tecnològiques de seguiment i segmentació clients**
6. **Casos d'èxit**
7. **Curs d'Excel grau mig**

**Mòdul:** Eines tecnològiques de gestió de la demanda i l'inventari

**ECTS:** 3

**Durada:** 30 h.

**Contingut:**

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
6. Eines tecnològiques de gestió del producte
7. Casos d'èxit
8. Curs d'Excel avançat

**Mòdul:** Estratègies de preu

**ECTS:** 4

**Durada:** 40 h.

**Contingut:**

1. Sensibilitat al preu i decisions sobre preus
  - Establiment de diferents tarifes en funció del producte i del client
  - Gestió de preus variables i preus negociats. Digitalització
2. Scoring i contribució de cada tarifa. Control d'inventari
3. Paritat de preus
4. Buscar aliats. Joint ventures
5. Indicadors
6. Eines tecnològiques de gestió i previsió de preus. Machine learning
  - Previsió de preus a futur
7. Casos d'èxit
8. Eina SOLVER d'Excel

**Mòdul:** Anàlisi set competitiu. Posicionament

**ECTS:** 4

**Durada:** 40 h.

**Contingut:**

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
7. Eines tecnològiques de seguiment dels competidors
8. Casos d'èxit

**Mòdul:** Distribució hotelera, canals d'intermediació i venda directa

**ECTS:** 5

**Durada:** 50 h.

**Contingut:**

- 1. Distribució hotelera. Comercialització**
  - Canals: tour operació, ofas, gds. Grau de dependència
  - Aparadors i metabuscadors
  - Contribució i scoring. Rendibilitat de cada canal
  - mix òptim
- 2. Venda directa**
  - Web pròpia, motor de reserves
  - Estratègia de màrqueting. Bloc màrqueting
  - Campanyes publicitàries
  - Xarxes socials
  - Crear e implementar estratègies de màrqueting per potenciar la marca
- 3. Control del nostre client. Processos de fidelització**
- 4. Indicadors**
- 5. Casos d'èxit**
- 6. Eines tecnològiques**

**Mòdul:** **Impacte a les comptes de resultats**

**ECTS:** 3

**Durada:** 30 h.

**Contingut:**

- 1. Anàlisi de tots els ratis d'ingressos i de rendibilitat dintre del compte d'explotació**
- 2. Com ens ajuda a prendre decisions econòmiques**
  - Decisions d'organització i operativa
  - Decisions d'inversions econòmiques
- 3. Establiment d'objectius i estratègies globals**

**Mòdul:** **Treball Fi de Programa**

**ECTS:** 5

**Durada:** 50 h.

**Contingut:**

**ESTRATEGIA DE REVENUE MANAGEMENT D'UNA EMPRESA REAL PER UN PERIODE CONCRET**

Anàlisi inicial i plantejament d'estratègies per a cada un dels elements que componen la venda amb la finalitat de maximitzar els ingressos i la rendibilitat als processos de reserva. Valorar econòmicament el cost



d'implantació de les propostes i pressupostar l'impacte econòmic de les estratègies establertes, en els comptes d'explotació.

**Fundació URV. Centre de Formació Permanent**

Av Onze de Setembre, 112. 43203 REUS

Tel.: 977 779 950 Fax: 977 310 113

[formacio@fundacio.urv.cat](mailto:formacio@fundacio.urv.cat)

[www.fundacio.urv.cat/formacio](http://www.fundacio.urv.cat/formacio)