



Revenue Management

Modalidad	Fechas de impartición	Lugar de impartición	ECTS/Horas de docencia	Precio
Presencial	Del 19/09/2024 al 03/10/2024	Sede Escuela Superior de Hostelería de Sevilla	5 ECTS 37,5 horas de docencia	520€

* El coste del certificado-diploma de aprovechamiento es de 10,00 € (en concepto de gestión de expediente y emisión)

Dirección académica:

Laura María Gómez Ruiz, profesora doctora de la Universidad Pablo de Olavide. Departamento de Economía Financiera y Contabilidad.

Dirección ejecutiva:

Irina Naranjo Fernández, directora académica de la Escuela Superior de Hostelería de Sevilla.

Coordinación:

Rocío Domínguez Jiménez, secretaria académica. Responsable de Relaciones Internacionales de la Escuela Superior de Hostelería de Sevilla.

1. Objetivos del curso

Revenue management consiste en un proceso de gestión de precios que aúna la fijación de precio junto con la previsión de la demanda y el stock disponible del producto o servicio. Busca maximizar el beneficio captando al cliente adecuado, en el momento justo, a través del canal de venta más adecuado.

Se utiliza constantemente y diariamente en diversos sectores, pero es en el sector turístico (hoteles y restaurantes) donde alcanza mayor importancia porque permite analizar la demanda del mercado y analizar las mejores épocas para establecer promociones y descuentos, buscando la mayor rentabilidad del negocio.

Esta acción formativa tiene por objeto principal introducir al alumno al Revenue turístico, identificando diferentes tipologías de clientes y comportamientos y aplicándoles diferentes estrategias para alcanzar los mejores precios de productos y servicios. Profundizando en el

conocimiento y la práctica de los sistemas y herramientas que permiten gestionar profesionalmente todos los aspectos que componen la función de compras.

2. Resultados de aprendizaje

Una vez haya finalizado esta microcredencial, los resultados de aprendizaje son los siguientes:

- A planificar y gestionar la comercialización hotelera utilizando las nuevas tecnologías.
- Las condiciones de la segmentación de mercados.
- A optimizar estrategias de comercialización, precios y distribución.
- A definir y calcular tarifas y precios.
- A diseñar ofertas hoteleras según estrategias del revenue.

3. Descripción y planificación de contenidos

Metodología teórica-práctica presencial en aula. Las explicaciones teóricas se complementan con la participación activa y por descubrimiento del alumnado, la realización de casos prácticos individuales y grupales, resolución de ejercicios y comentario de casos reales.

Descripción del contenido en general:

Introducción al Revenue management para empresas hoteles y restaurantes.

BLOQUE I - INTRODUCCIÓN

- Concepto de Revenue Management
- Origen e historia
- Conceptos básicos
- Diagrama de procesos del Revenue Management hotelero
- Tendencias

BLOQUE 2 - BENCHMARKING, SEGMENTACIÓN Y PREVISIÓN

- Analizar y entender la situación actual, entorno y competencia: benchmarking
- La importancia de la segmentación en Revenue Management
- Presupuesto y forecast o previsión

BLOQUE 3- OPTIMIZACIÓN DE LA CAPACIDAD Y HERRAMIENTAS DEL RM

- Gestión de la capacidad del recurso y del producto
- Optimización de la capacidad

- Indicadores y herramientas internas del Revenue Management hotelero
- Revpash: principal indicador en restauración

BLOQUE 4- EL PRICING HOTELERO

- Análisis del precio y barreras tarifarias
- Concepto del pricing hotelero
- Determinación del precio
- Estructura tarifaria en los hoteles

BLOQUE 5- TENDENCIAS EN LA DISTRIBUCIÓN, FIDELIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

- Tendencias en la distribución
- Comercialización y estrategias de marketing online
- Importancia actual del Revenue Management
- Fidelización del cliente

BLOQUE 6- EJERCICIOS Y EVALUACIÓN FINAL

4. Perfil del alumnado

Al ser un curso de iniciación, va dirigido fundamentalmente a profesionales de la hostelería y la hotelería que quieran complementar su experiencia con formación en el campo del Revenue, así como a personas interesadas que quieran introducirse en la materia.

5. Sistema de evaluación

Los estudiantes serán evaluados por el profesorado mediante la entrega de un caso práctico de realización grupal. La evaluación de este caso se complementará con la evaluación de los ejercicios individuales realizados durante las clases.

Una vez concluido el curso, las/los estudiantes podrán solicitar la emisión del diploma acreditativo de aprovechamiento.

Evaluación de la calidad:

La Fundación Universidad Pablo de Olavide realizará la evaluación de la calidad de la formación a través de un cuestionario de satisfacción dirigido a estudiantes y docentes.

Esta evaluación consistirá, por un lado, en un cuestionario de satisfacción en el que las/los estudiantes evaluarán la gestión realizada por la organización, la información recibida antes y durante la formación, los recursos audiovisuales y de docencia, la duración y calidad de la jornada y la valoración general de la gestión.

Del mismo modo se evaluarán los contenidos de la acción formativa, el programa y su cumplimiento, el interés y profundización de los temas tratados y la calidad de las/los docentes. Por otro lado, se realizará la evaluación de la satisfacción de las/los docentes, valorando el servicio prestado por la organización antes y durante la acción formativa, las infraestructuras y plataforma de enseñanza online, los medios técnicos y audiovisuales y la gestión en general.

Todas estas consideraciones, junto a las sugerencias aportadas por estudiantes y docentes, serán remitidas al equipo de coordinación de los Cursos de Desarrollo Profesional Avanzado con el objeto de mejorar todos los puntos críticos en futuras ediciones y alcanzar la calidad deseada mediante los procesos de mejora continua.

6. Calendario de la microcredencial

Esta acción formativa arranca el 19 de septiembre y finaliza el 3 de octubre de 2024. El calendario completo es el siguiente:

BLOQUE I - INTRODUCCIÓN

- Horas lectivas en aula: 4 h
- Fecha: 19/09/24, DE 16.00 A 20.00 H

BLOQUE 2 - BENCHMARKING, SEGMENTACIÓN Y PREVISIÓN

- Horas lectivas en aula: 6 h
- Fecha: 20/09/24 y 23/09/24, de 16.00 a 19.00 H ambas sesiones

BLOQUE 3- OPTIMIZACIÓN DE LA CAPACIDAD Y HERRAMIENTAS DEL RM

- Horas lectivas en aula: 6 h
- Fecha: 24/09/24 y 25/09/24, de 16.00 a 19.00 H ambas sesiones

BLOQUE 4- EL PRICING HOTELERO

- Horas lectivas en aula: 8 h
- Fecha: 26/09/24 y 27/09/24, de 16.00 a 20.00 H ambas sesiones

BLOQUE 5- TENDENCIAS EN LA DISTRIBUCIÓN, FIDELIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

- Horas lectivas en aula: 8 h
- Fecha: 30/09/24 y 01/10/24, de 16.00 a 20.00 H ambas sesiones

BLOQUE 6- EJERCICIOS Y EVALUACIÓN FINAL

- Horas lectivas en aula: 5.5
- Fecha: 02/10/24 (3 h), de 16.00 a 19.00 H y 03/10/24 (2.5 h), de 16.00 a 18.30 H

7. Link a la página de la microcredencial

A través de este enlace puede acceder al resto de información del curso, así como proceder a la matriculación o enviar una consulta sobre el mismo:

<https://www.upo.es/formacionpermanente/microcredenciales/revenue-management/>

8. Entidades colaboradoras

