

Programa del curso

Definición conceptual

- Definición, evolución del concepto y aplicación actual

Fundamentos del Revenue Management.

- Fundamentos del Revenue Management: estrategias de segmentación del mercado y relación con los ingresos.

Las herramientas, gestión de los canales de venta y márketing online

- Las herramientas: presupuesto, calendario de tarifas y demanda, las previsiones, el benchmarking, técnicas básicas de discriminación de precios, dumping, entre otras.
- Gestión de los canales de venta, el channel manager.
- Márketing online, social media y reputación online como estrategia conjunta del Revenue Management.
- Estudio de casos y ejercicios prácticos.

FUABformació- EUTDH
Edifici Blanc, planta baixa
Campus de la UAB
08193 Bellaterra
Cerdanyola del Vallès (Barcelona)
Tel. (34) 93 581 74 49
eutdh@uab.cat
www.eutdh.cat

Revenue Management (curso básico)

Universitat Autònoma
de Barcelona



1a

universidad de España

146

del mundo

RANKING TIMES
HIGHER EDUCATION
2015-2016

Revenue Management (curso básico)

Antes de la llegada de Internet y de las nuevas tecnologías las empresas turísticas de alojamiento y restauración fijaban tarifas anuales basadas en diversos momentos de ocupación (temporada baja, temporada media y temporada alta).

Actualmente, las nuevas tecnologías han permitido a estas empresas comercializar directamente su producto a través de internet, pero también ha supuesto un incremento de la visibilidad de la competencia a través de la red configurando un entorno altamente competitivo.

La gestión de los negocios de alojamiento y restauración es complicada, ya que por un lado tienen unos elevados costes fijos que deben cubrir y por otro elaboran un producto perecedero que no se puede almacenar haciendo que una mala comercialización implique una pérdida de ingresos.

El Revenue Management permite a las empresas turísticas a través del análisis de diversa información hacer previsiones sobre la demanda y así poder maximizar tanto los ingresos obtenidos como su rentabilidad.

Información general

Modalidad	Presencial
Duración	16 horas (0,5 ECTS)
Idiomas	Catalán y Castellano
Horario	Viernes de 16.00 a 20.00, sábados de 9.00 a 13.00
Fechas	10 a 18 de marzo de 2017
Lugar	Escola Universitària de Turisme i Direcció Hotelera (EUTDH) Edifici Blanc. Campus UAB - Bellaterra.
Precio	300€ (precios especiales para alumnos EUTDH y UAB)
Preinscripción	en la web de EUTDH.

Perfil de ingreso

Este programa va dirigido a:

- Alumnos de Grado en Dirección Hotelera.
- Alumnos de Grado en Turismo.
- Profesionales del Turismo y/o vinculados a la gestión de reservas.
- Profesionales del sector comercial de Turismo.

Objetivos

Capacitar al profesional del Revenue Management en el análisis de los aspectos necesarios para la gestión de esta disciplina, adaptándose a los nuevos escenarios de comercialización, y anticipando el comportamiento de los usuarios.

Plan de estudios

El curso se basa en dos aspectos fundamentales: poca teoría y mucha práctica y se articula en tres niveles diferentes. El primero para todos aquellos que se quieren iniciar en el Revenue Management, el segundo iría dirigido a aquellas personas que quieran dedicarse profesionalmente al mismo y el tercer nivel iría dirigido a aquellos profesionales que teniendo ya los conocimientos de Revenue Management quieran emprender su trayectoria como consultores para diversas empresas turísticas.

Coordinación y docencia

Carmen Ruiz Aguado: Coordinadora del curso de Revenue Management. Diplomada en Turisme, Licenciada en Estudios de Asia Oriental, Máster en Educación y TIC y profesora de la EUTDH.

Albert Saló Mayolas: Doctor en Ciencias Económicas. Licenciado en Ciencias Económicas. Responsable de Investigación EUTDH - UAB.

Alfred Pérez Calmet: Diplomado en Empresariales y Graduado en Dirección Hotelera (EUTDH). Responsable de Revenue Management en ABBA Hoteles.