

## Revenue Management.

**Código del curso:** 4706

**Horas:** 20

### Descripción del curso:

Acerca de este curso

Cod: 4706\_5660EC

1. Definición del Revenue Management.

1.1. La gestión hotelera.

Gestión propia.

Gestión de la cadena hotelera.

2. Objetivos del Revenue Management.

2.1. ¿Qué es y qué hace la buena gestión del revenue management?

3. Pasos del proceso de Revenue Management.

3.1. Perfil del revenue manager, objetivos y beneficios de la aplicación.

Perfil del revenue manager.

Objetivos del revenue manager.

Beneficios del revenue management.

4. Las 4 C's por Sheryl E. Kimes.

4.1. Herramientas y prácticas del revenue management.

Calendario o "Calendar".

Fecha o "Clock".

Capacidad o "Capacity".

Cliente o "Customer".

5. Las 4 E's (Web, E-distribution, E-parity, Conectivity).

Web.

Electronic distribution.

"E-parity".

"Conectivity".

## 6. Herramientas del Revenue Management.

“Rate shoper”.  
PMS (“Property management system”).  
RMS (“Revenue management system”).  
“CRS and Booking engine”.  
CRM (“Customer relationship management”).  
CMS (“Content management system”).  
Distribución electrónica.

## 7. Pricing.

Introducción al “pricing” o precio.  
Tipos de precios.  
Guerra de precios.  
Estrategia de precios.  
Tipos de tarifas.  
Niveles de tarifa.

## 8. Forecasting.

Introducción al “forecasting” o previsión.  
El presupuesto anual es la primera previsión.  
“Forecast”: importancia y elementos necesarios.  
Demanda total esperada o “unconstrained demand”.  
“Overbooking”.  
Modelos de “forecast”.  
La curva de reservas.  
Estudios del Pick up para el forecasting.  
Calendario de demanda.

## 9. Revenue de grupos.

Introducción al Revenue de grupos.  
Pricing de grupos.  
Mejores prácticas del pricing de grupos.  
Forecasting de grupos.  
Análisis de grupos: Wash y conversiones.  
Análisis de grupos: Desplazamiento de negocios o “displacement”.  
Análisis de grupos: Reflexiones sobre la gestión de grupos.

## 10. Distribución 2.0. y Web 3.0.

Tipos de agencias de viajes según canal de distribución.  
Distribución 2.0.  
Web 3.0.

¿Qué aprenderás?

Conocer el concepto de “Revenue Management” dentro de un establecimiento hotelero.  
Explicar y profundizar acerca de éste término y los ámbitos que abarca  
Conocer diferentes factores que intervienen en la gestión hotelera.  
Analizar diferentes aspectos de la gestión del revenue management.  
Identificar los perfiles del revenue manager, sus objetivos y los beneficios que supone su aplicación.  
Comprender las diferentes herramientas y prácticas que engloba el revenue management.