

**HOTA122**

# Revenue Management



## **Descripción:**

En este curso el alumno introducirá las bases, estrategias y métodos de implementación del Revenue Management en una empresa de carácter turístico-hotelero.

**Horas:** 40

## **Objetivos generales:**

- Estudiar las bases del Revenue Management.
- Explicar el comportamiento de la demanda y su segmentación.
- Explicar cómo estudiar la situación de la competencia.
- Exponer como analizar el entorno.
- Saber qué puntos se valoran en la elaboración del presupuesto.
- Conocer las diferentes estrategias de precios.
- Saber elaborar una matriz de los precios.
- Estudiar el posicionamiento y como optimizarlo.
- Realizar una gestión eficaz del overbooking.
- Estudiar el Booking diario y el pick up.
- Saber elaborar un calendario de tarifas.
- Conocer el trabajo del revenue manager y cómo comunicar e informar a los diferentes departamentos.
- Saber realizar el control y seguimiento de la estrategia.
- Estudiar cómo se realiza el análisis periódico de resultados.

## **Requisitos y Conocimientos previos:**

No son necesarios conocimientos previos, sin embargo, es aconsejable contar con facilidad de comprensión lectora para seguir y asimilar correctamente los contenidos. También es de gran valor disponer de capacidad de planificación y organización.

## **Contenido HOTA122**

### **Unidad didáctica 1. Bases del Revenue Management**

- 1.1. Definición del Revenue Management.
- 1.2. Procesos necesarios y organización empresarial.

### **Unidad didáctica 2. Análisis de la situación**

- 2.1. El comportamiento de la demanda y su segmentación.
- 2.2. Situación de la competencia.
- 2.3. Comprender el entorno.
- 2.4. Presupuesto.

### **Unidad didáctica 3. Determinación de la estrategia del Revenue Management**

- 3.1. Análisis del precio.
- 3.2. Elaboración de la matriz de precios.
- 3.3. Optimización del posicionamiento.
- 3.4. Gestión eficaz del overbooking.

### **Unidad didáctica 4. Implementación de la estrategia**

- 4.1. Booking diario y estudio del pick up.
- 4.2. Elaboración del calendario de tarifas.
- 4.3. Comunicar e informar a los departamentos implicados.

### **Unidad didáctica 5. Seguimiento y control del sistema de revenue management**

- 5.1. Control y seguimiento diario de la estrategia.
- 5.2. Análisis periódico de resultados.