

CURSO INTENSIVO **REVENUE MANAGEMENT** EN LA GESTIÓN DE VENTAS

CON LA COLABORACIÓN DE **IDEAS SAS COMPANY**

Este curso está diseñado para introducir al alumno en el Revenue Management y en las diferentes técnicas y estrategias utilizadas en esta disciplina con el fin de que aprendan a optimizar la rentabilidad de las habitaciones de un hotel. Además se les acercará a la realidad de la distribución hotelera y se les introducirá en diferentes softwares relacionados con el RM, especialmente en el RMS de IDeaS, uno de los principales RMS del mercado.

FORMATO

El curso tiene una duración estimada de 20 horas que se desarrollarán a lo largo de 2 semanas con un formato mixto, presencial y no presencial.

SEMANA 01:

- Formación presencial 12,5 horas. Del 11 al 15 de noviembre de 15:00h a 16:30h.

SEMANA 02:

- Formación no presencial, 5 horas. Del 18 al 21 de noviembre.
- CIERRE DE CURSO, 2,5 horas. 22 de noviembre.

TEMARIO

SEMANA 01

Introducción al Revenue Management

- Definición de Revenue Management
- Orígenes y Evolución
- Aplicación del Revenue Management: condiciones y ventajas

Desarrollo de un sistema de Revenue Management

- Análisis de producto, demanda y entorno
- Definición del CompSet y benchmarking
- Calendario de la demanda
- La curva de reservas
- La estrategia tarifaria
- Indicadores de Revenue Management
- El Presupuesto
- El Forecast

La distribución online

- El mix de canales
- El poder de las plataformas online: OTAs, metabuscadores, experienciales
- Técnicas de Revenue Management
- Cómo aumentar las ventas directas hacia la web del hotel

El revenue manager

- La integración del Revenue Manager en la organización
- Tareas y responsabilidades del Revenue Manager

Otras aplicaciones del revenue management

- El Revenue Management aplicado a otros departamentos del hotel
- Up, cross & down-selling: el cliente en casa

Softwares de revenue management

- Herramientas informáticas implicadas en el RM

SEMANA 02

Esta semana se trabajarán en la plataforma académica de IDeaS los siguientes temas (en inglés):

- Revenue Management
- How Forecast work
- Factors that influence forecast
- Optimal pricing
- Inventory control
- Strategies for success

Cada uno de estos 6 temas contiene una parte teórica, ejercicios y video explicativo sobre cómo aplicar el contenido en el G3 RMS de IDeaS.

Y al final del temario un juego con el **Revenue Management Challenge**.

