

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

**IDEAS™**

Software IDEAS de Revenue Management,  
líder mundial del sector

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

100% on line, 24 horas.

### IDIOMA

Español / inglés.

### SESIONES

Una sesión semanal de 3 horas durante 8 semanas.

### ADMISIÓN

Según calendario oficial de matriculación.

### SEDE

Tenerife Norte, Puerto de la Cruz.

## **TEMARIO**

### **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.
- Revenue Management en tiempos del Covid-19.

### **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.

### **Colaboración con IDEAS**

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

