

EXECUTIVE EDUCATION

El dominio del **Revenue Management** permite expandir el flujo de ingresos e impulsar los beneficios de la empresa al adoptar un enfoque estratégico de mayor nivel para el control de precios. A través del Revenue Management es posible crear y controlar la demanda de los clientes, establecer una estrategia de marketing basada en sistemas de control rigurosos y obtener una ventaja clara sobre la competencia, aumentando las ventas y la rentabilidad.

El Programa de Experto Universitario en Revenue Management Avanzado en Hotelería de HTSI se basa en los **principios fundamentales de la gestión de ingresos** y proporciona a los estudiantes las herramientas y técnicas avanzadas que guían las decisiones de fijación de precios estratégicos, establecen controles de inventario y fomentan la manipulación de la demanda. De este modo, no solo se generan ganancias, sino que también se mejora en general el desempeño de la organización. Los participantes recibirán formación avanzada en administración de ingresos y aprenderán las habilidades críticas de la industria y las técnicas avanzadas utilizadas por los mejores expertos en todo el mundo.

El programa se centra en varios impulsores de alto impacto para maximizar los ingresos: controles de previsión y disponibilidad, gestión de precios y canales de distribución, gestión de *overbooking* y aplicaciones no tradicionales de gestión de ingresos.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

- Presentación de un **modelo de trabajo** que permita a los participantes conocer las **técnicas de revenue management** a su alcance, así como la introducción a diferentes herramientas tecnológicas: **RMS, CRS, Business Intelligence, GDS**.
- Previsión de la anticipación del **desplazamiento** y estimación de la cantidad de llegadas futuras que deberán rechazarse cuando haya demanda de grupos.
- Capacidad de medir la **sensibilidad de la demanda** a los cambios de precios, el impacto general e incluso **analizar y mejorar las estrategias de sus competidores**.
- Optimización de la **posición en los resultados de búsqueda en Internet** y **aumento de las conversiones** en el momento en que una búsqueda se convierta en una compra.
- Análisis de **precios variables** y descuentos en la gestión de ingresos en un contexto de **elasticidad** de precios, así como la combinación óptima de precios y la convivencia con las estrategias de posicionamiento y ventas.

Programa de Experto Universitario en Revenue Management Avanzado en Hotelería

TITULACIÓN: Programa de Experto Universitario en Revenue Management Avanzado en Hotelería por la Facultad de Turismo y Dirección Hotelera Sant Ignasi (Universidad Ramon Llull)

CRÉDITOS: 15 ECTS

MODALIDAD: Presencial y compatible con la actividad profesional. Clases presenciales dos días por semana de 18.00 h a 21.00 h

DURACIÓN: 8 semanas

PRECIO: 2.500 €

Programa bonificable a través de la Fundación Estatal para la Formación y el Empleo.



Centro promovido por
Fundación ESADE



CONTENIDO

El Programa de Experto Universitario en Revenue Management Avanzado basa su estructura en un Simulador de Revenue Management orientado a definir la estrategia más adecuada para cada uno de los participantes y tratará de forma específica las siguientes áreas:

- ▶ Técnicas financieras avanzadas para Revenue Management
- ▶ Forecasting/Previsión de demanda – segmento y canal de distribución
- ▶ Sensibilidad del precio y decisiones de pricing
- ▶ Estrategia canales de distribución – optimizar venta directa
- ▶ Desplazamiento y precios negociados

PERFIL

El Programa de Experto Universitario en Revenue Management Avanzado va dirigido a profesionales interesados en **mejorar su conocimiento del Revenue Management así como conocer diferentes herramientas tecnológicas que hay en el mercado**, incluyendo perfiles de dirección general, dirección hotelera o dirección financiera, así como profesionales de marketing en cargos directivos y ejecutivos.

METODOLOGÍA

- ▶ Se dispondrá de un Simulador de Revenue Management con el que el participante irá aplicando sus conocimientos durante el programa.
- ▶ Se fomentará en especial el debate en clase, compartiendo experiencias, con el objetivo de enseñar que no hay solo una manera de aplicar estrategias de Revenue Management, sino que todo depende de diferentes factores.
- ▶ El programa contará con la presencia de invitados, profesionales expertos en alguna de las áreas más específicas.

EQUIPO DOCENTE

Jordi Gallego

CEO de Otelnatif, consultoría especializada en Revenue Management y Marketing Online. Ha desarrollado su carrera profesional en empresas como TravelClick, IDEaS o NH Hoteles entre otras.

Olga Cherepanova

Profesional del turismo y la dirección hotelera con más de 20 años de experiencia internacional en empresas como Marriott International, Fairmont, Hospes Hotels y Hoteles Catalonia. Focalizada en áreas de Revenue Management, distribución electrónica, ventas y marketing.

INFORMACIÓN Y ADMISIÓN

continuada durante todo el año

Si tienes cualquier duda, consúltanos.
¡Estaremos encantados de ayudarte!

executive@htsi.url.edu / 93 252 28 91
www.htsi.url.edu/executiveeducation