



### ¿Qué puede aportarte este curso?

- Conocer los principios básicos, técnicas, estrategias y procesos para optimizar la labor del RM y el GOP.
- Tratar las herramientas de RM y sus beneficios para el hotel.
- Mejorar los análisis previos a la fijación de precios, así como estrategias más óptimas.

### Objetivos

- Dominar los procedimientos y técnicas del Revenue Management.
- Analizar las principales variables para definir estrategias de precios.
- Trasladar la exposición de herramientas con las que trabajan los RM, para la mejora de su rendimiento.
- Mejorar la comercialización y distribución en canales online.

### Contenidos

- Principios básicos del Revenue Management: Definición, Precedentes, Cultura y Objetivos del Revenue Management.
- Procesos del RM: Círculo de Deming, las 4cs, 4Ps, 4Es, 10 pasos para implementar el RM en un hotel y previsión de demanda.
- Herramientas del RM: Rate-shopper, PMS, RMS, CRS+BE, CRM, BI, CMS y Distribución Electrónica.
- Técnicas de Fijación de precios: análisis de la competencia, diario de precios, factores externos, dynamic packing, tipos de precios y estrategias.
- Diccionario técnico del RM (Inglés- Español).

**Perfil de los alumnos:** Estudiantes de turismo, dirección hotelera o estudios relacionados, que todavía no disponen experiencia. O bien, profesionales del sector que no han tocado estas labores, y desean una formación progresiva, avanzando paso a paso.

### Metodología “Learning by doing”

- Tutorías on-line.
- Ejercicios prácticos sobre una plataforma real utilizada por grandes compañías hoteleras (Tradyso).
- Videos explicativos de cada lección.
- Interacción entre alumnos y profesorado en foros de discusión, chats privados, mails, y blogs.
- Control de auto-evaluación por cada lección.
- Páginas de ayuda y ampliación de información.

### Horas:

30 horas.

### Fecha de inicio:

Inscripción abierta

### Idioma:

Castellano

### Precio:

249€

### Promociones:

Pack 3 alumnos=20% Descuento. (199€/pax)

Pack 2 cursos= 10% Descuento

Las promociones no son acumulables.

[info.training@beezhotels.com](mailto:info.training@beezhotels.com)

<http://www.beezhotels.com/training.html>