



¿Qué puede aportarte este curso?

- Conocer los pilares fundamentales, técnicas, estrategias y procesos para optimizar la labor del RM y el GOP
- Familiarizarte con las herramientas de RM, conocimiento del pricing, importancia del Forecasting y aprender los indicadores del Benchmarking
- Mejorar los análisis previos a la fijación de precios, así como estrategias más óptimas mediante la creación de un Action Plan óptimo.

Contenidos:

- Introducción al Revenue: fundamentos, principios, objetivos, estrategias y procesos.
- Herramientas del RM: Hhooper, PMS, RMS, CRS+BE, CRM, BI, CMS y Distribución Electrónica.
- Pricing: tipos de precios, tarifas, rate fences, dynamic packing, estrategias y segmentos de mercados.
- Forecasting: Elementos necesarios para un forecasts, pick up, calendario de demanda, curva de reservas y demandas variables.
- Benchmarking: análisis de la competencia, objetivos, indicadores (MPI, ARI, RGI) y análisis de reportes para la toma de decisiones.
- Action Plan: Organización, descripción y rutinas del puesto, Revenue Meetings, gestión de la información y Action Plan

Perfil de los alumnos:

Directores de hotel, Directores comerciales, Revenue and Yield Managers, Directores de Marketing, Jefes de Recepción, Jefes de Reservas y Jefes de Ventas y profesionales relacionados con el sector del turismo.

Metodología:

- [Tutorías on-line.](#)
- [Ejercicios prácticos sobre el RMS de Be on Price.](#)
- [Ejercicios analíticos con informes de STR Global.](#) Empresa referente en aporte de informes de Benchmarking.
- [Videos explicativos](#) de cada lección.
- Temario ameno expuesto en plataforma e-learning.
- Libro del temario en pdf.
- 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.
- [Acceso a la Bolsa de Trabajo.](#)

Duración: 40 horas. Realizable durante 3 meses.

Fecha de inicio: Inscripción abierta.

Precio: 299€ + IVA (21%)

Pago: tarjeta de crédito, transferencia bancaria, ó PayPal.

Promociones:

Desempleados= 20% Descuento
Pack 3 alumnos=20% Descuento
Pack 2 cursos= 10% Descuento
Las promociones no son acumulables.

Inscripciones en:

info.training@beezhotels.com

<http://www.beezhotels.com>

