



¿Qué puede aportarte este curso?

- Dominar las bases del Revenue Management, así como los procedimientos para optimizar tiempo e ingresos.
- Desarrollar la capacidad analítica para estudiar la demanda, competidores y demás factores, y poder definir las estrategias de precios más óptimas.
- Conocer las best practices y pilares del Revenue de Grupos y Salas.

Contenidos:

- **Principios básicos del RM:** Definición, precedentes, cultura, objetivos y micro-segmentación.
- **Procesos de trabajo** y sus pilares de actuación.
- **Herramientas** de trabajo para optimización.
- **Técnicas fijación de precios:** tipos de precios y tarifas, limitadores y multiplicadores, dynamic packing y estrategias.
- **Distribución on-line** y best practices.
- **Benchmarking:** evolución, elección del set competitivo, informes para analizar, y los KPI (RGI, ARI, MPI).
- **Forecasting:** Introducción al forecasting y factores para realizarlo, estudios de pick up, curvas de reservas y unconstrained demand.
- **RM de GRUPOS y SALAS:** factores para su realización, pricing, ancillary Revenue, best practices tarifarias, análisis de grupos y Compam.

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: 60 horas. Realizable durante 3 meses.

Fecha de inicio: Inscripción abierta.

Precio: 349€ + 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>

