

REVENUE MANAGEMENT PARA LA GESTION DE EMPRESAS TURÍSTICAS: NIVEL BÁSICO.

Al terminar la actividad el asistente podrá (descripción de objetivos de la actividad):

Al finalizar el curso el alumno será capaz de realizar las primeras tareas de carga de datos y actualización de estrategias de precios y cupos, que como "Revenue Junior" debe hacer el personal de los departamentos de reservas de hoteles y otras empresas turísticas (rent a car, restaurantes, eventos, campos de golf, ...)

Conocimientos previos necesarios:

Bachillerato, Ciclo Formativo Superior o Experiencia profesional en departamentos comerciales o de reservas de empresas.

Acción formativa dirigida a:

- Estudiantes de Gestión de Empresas Turísticas, ADE y afines,
- Profesionales del sector turístico, principalmente del área hotelera.

que desean adquirir las habilidades necesarias para la toma de decisiones sobre precios, utilizando las herramientas disponibles en los departamentos comerciales de las empresas hoteleras

- Profesionales del sector turístico, de áreas diferentes a la hotelera (restauración, salones, eventos,...), que desean adquirir las habilidades necesarias para la toma de decisiones sobre precios en sus empresas, aplicando metodologías y técnicas similares a las desarrolladas en los sistemas de reservas hoteleras.

Temas a desarrollar:

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

Otra Información de interés:

La evaluación de curso es 50% a partir de las "Tareas y Ejercicios realizados online" a lo largo del curso y 50% a partir de un "Test final".

Dicho test se podrá realizar en los Campus de Vera o Gandia (y, en casos justificados, por videoconferencia).

Los alumnos dispondrán de una convocatoria ordinaria, que se publicará al inicio del curso, y de una convocatoria extraordinaria adicional (que se acordará con cada alumno, en caso de que la necesite).

Condiciones específicas

Tutorías:

Las consultas de los alumnos a través de foros, correo electrónico, correo interno serán atendidas de lunes a viernes dentro de un plazo no superior a las 48h. Las consultas realizadas durante sábados, domingos y festivos nacionales en España, serán atendidas en un periodo de 48h a partir del siguiente día laborable.

Las consultas realizadas por los alumnos durante el periodo de vacaciones estivales en España (del 1 al 31 de agosto), se atenderán a partir del día 1 de septiembre.

Organizadores:

Responsable de actividad

BERNAT ROIG MERINO

Datos básicos:	
Dirección web	http://revenuemanagement.blogs.upv.es/
Tipo de curso	FORMACIÓN ESPECIFICA
Estado	TERMINADO
Duración en horas	1 horas presenciales, 39 horas a distancia
Créditos ECTS	4
Dónde y Cuándo:	
Dónde	INTERNET
Horario	INTERNET
Observaciones al horario	Jueves 7 de marzo, de 17:30 a 18:30 horas, tendrá lugar el examen presencial. Los alumnos que suspendan o no puedan realizar el examen presencial en la fecha indicada dispondrán de una convocatoria extraordinaria (que se acordará con cada alumno), entre el 7 de marzo y el 5 de septiembre (fecha última para la convocatoria extraordinaria).
Lugar de impartición	Internet
Fecha Inicio	28/01/19
Fecha Fin	15/09/19
Datos de matriculación:	
Matrícula desde	1/01/19
Matrícula hasta	17/06/19
Inicio de preinscripción	18/10/18
Mínimo de alumnos	3
Máximo de alumnos	25
Precio	195,00 euros
Observaciones al precio	175,00 € - Personal UPV 195,00 € - Público en general 175,00 € - Alumno UPV 175,00 € - Alumni UPV PLUS 175,00 € - Miembros de la AEHGS (Asociación Empresarial Hotelera de Gandia y La Safor" 145,00 € - Matrícula antes del 14 de enero (todos los colectivos)
Profesorado:	
NAVARRO NAVARRO, JOSÉ ROIG MERINO, BERNAT SIGALAT SIGNÉS, ENRIQUE	