

REVENUE MANAGEMENT PARA LA GESTION DE EMPRESAS TURÍSTICAS: NIVEL MEDIO

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

Al terminar el curso el alumno será capaz de elaborar un Plan de Acciones para optimizar la fijación de precios en una empresa turística.

Conocimientos previos necesarios:

Bachillerato o Ciclo Formativo Superior

Es recomendable haber realizado previamente un curso básico sobre herramientas de Revenue Management, o tener experiencia en el manejo de dichas herramientas en una empresa.

Acción formativa dirigida a:

Estudiantes de Gestión de Empresas Turísticas, ADE y afines, con un conocimiento muy básico sobre Revenue Management.
Profesionales del sector turístico con nociones básicas sobre Revenue Management y gestión de precios.

Temas a desarrollar:

- 1.- Introducción al Revenue: fundamentos, principios, objetivos, estrategias y procesos
- 2.- Pricing: tipos de tarifas, precios y segmentos de mercados.
- 3.- Forecasting: Elementos necesarios para una previsión, pick up, calendario de demanda, curva de reservas, demandas variables.
- 4.- Benchmarking: conocimiento de la competencia, objetivos, ratios (MPI, ARI, RGI) y análisis de reportes para la toma de decisiones.
- 5.- Action Plan: Organización, descripción y rutinas del puesto, Revenue Meetings, gestión de la información y elaboración de un Action Plan.

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 generales

La acción formativa cumple las siguientes condiciones generales: http://www.cfp.upv.es/cond_gen?1

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://revenue management.blogs.upv.es/
Tipo de curso	FORMACIÓN ESPECIFICA
Estado	TERMINADO
Duración en horas	1 horas presenciales, 29 horas a distancia
Créditos ECTS	3
Dónde y Cuándo:	
Dónde	INTERNET
Horario	INTERNET
Observaciones al horario	Jueves 2 de mayo: 17:30-18:30 horas (examen presencial). Los alumnos que no puedan realizar el examen presencial en la fecha indicada dispondrán de una convocatoria extraordinaria (se acordará con los alumnos).. Dicho examen presencial se podrá realizar en los Campus de Vera o Gandia (y, en casos justificados, por videoconferencia).
Lugar de impartición	Internet
Fecha Inicio	11/03/19
Fecha Fin	15/09/19
Datos de matriculación:	
Matrícula desde	14/02/19
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	195,00 € - Público en general 155,00 € - Alumnos matriculados previamente en el curso de Revenue Management para la Gestión de Empresas Turísticas: Nivel Básico (de cualquier colectivo) 175,00 € - Alumno UPV 175,00 € - Alumni UPV PLUS 175,00 € - Personal UPV
Profesorado:	
NAVARRO NAVARRO, JOSÉ ROIG MERINO, BERNAT SIGALAT SIGNES, ENRIQUE	