

NUEVO CURSO presencial REVENUE MANAGEMENT AVANZADO (16h)

Enfoque del curso

El revenue management avanza muy rápido, igual que la dinámica comercial de la industria hotelera, mientras que sus profesionales intentan estar al día de tecnologías, tendencias y novedades.

En hoteles independientes, cadenas medianas y pequeñas y otros alojamientos las personas responsables de revenue management además tienen otras funciones.

Por ello es muy importante tener una visión general amplia del revenue management que les permita trazar y aplicar su estrategia y, al mismo tiempo, profundizar en diferentes técnicas y herramientas para ser eficientes.

El enfoque es eminentemente práctico, sin complicaciones tecnológicas, para que se entienda y se ponga en marcha inmediatamente. El curso se desarrolla en 2 jornadas laborables de 8 horas. ([Existe una versión online de este curso](#))

¿A quién va dirigido?

El curso se ha diseñado para revenue managers, directores de hotel, jefes de reservas y/o recepción, responsables comerciales, de ventas y financieros así como a estudiantes de turismo que quieren especializarse en esta disciplina.

Qué conseguirás con este curso

- Entender y poder explicar el revenue management y sus beneficios a la organización
- Segmentar los clientes (y potenciales) del hotel y saber que datos necesitan para hacer un revenue que aporte ventas y beneficios incrementales
- Hacer forecast precisos por diferentes sistemas para prever la demanda de diferentes segmentos de clientes
- Conocer diferentes estructuras y estrategias de precios para adaptarlas al hotel
- Ejecutar eficientemente el revenue management del hotel
- Conocer las tendencias actuales y futuras del revenue así como una serie de herramientas y recursos útiles
- Utilizar la plantilla editable anual de Pick up y Forecast al terminar el curso

Temario del curso

- Módulo 1 – **Introducción al Revenue Management**
- Módulo 2 – **Segmentación y Gestión de Datos**
- Módulo 3 – **Forecasting – Previsiones y Presupuestos**
- Módulo 4 – **Pricing – Precios y Tarifas**
- Módulo 5 – **El día a día del Revenue Manager y el Futuro del Revenue**
- Módulo 6 - **Herramientas**
- Módulo 7 - **Recursos**

El curso también incluye

Presentación del **curso en PDF** (500 páginas)

Caso de **estudio Hotel Fantástico**

Bonus – Extras

Plantilla de Pick up y Forecast 2018 editable en Excel, lista para comenzar a trabajar, valorada en 67 euros.

Acceso al **Grupo cerrado de Facebook** *Curso de Revenue Management (sólo alumnos)*.

30 minutos de consultas post-curso.

Formato del curso

Curso presencial de 16 horas que se imparte generalmente en dos jornadas seguidas de 9:00 a 14:00 y de 15:00 a 18:00.

Recomendable llevar portátil pero no imprescindible. Al trabajar en grupos con que haya un portátil cada 2-3 asistentes es suficiente. La mayoría de ejercicios se pueden hacer en papel. El curso es eminentemente práctico y cerca del 50% son ejercicios.

Precio e inscripciones

El precio del curso es **447 euros** (369,42€ + iva) y te puedes registrar online en:

<https://360hotelmanagement.es/cursos-ejecutivos-hoteles/>

* Es parcialmente bonificable por Fundae. Bonificación estimada 208 euros.

Cursos relacionados

CURSO **online** REVENUE MANAGEMENT AVANZADO (40 horas – 4 semanas)

CURSO **presencial** INICIACIÓN AL REVENUE MANAGEMENT (8 horas)

CURSO **presencial** MARKETING DIGITAL HOTELES (8 horas)

Detalle temario del curso

Módulo 1 – Introducción al Revenue Management

- Orígenes del Revenue Management
- El Revenue Management y la industria hotelera
- Qué es Revenue Management
- Competencia
- El Cliente y la demanda
- Los Canales de Distribución
- Precios
- Puesta en marcha del Revenue Management
- Ingresos, Costes y Márgenes

Módulo 2 – Segmentación y Gestión de Datos

- Segmentación
- Gestión de Datos

Módulo 3 – Forecasting – Previsiones y Presupuestos

- Presupuestos
- Forecasting – Previsiones
- Gestión de Inventario
- Generadores de Demanda y Calendario de Demanda
- Caso Hotel Fantástico
- Plantilla Excel de Revenue Management 2018
- Ejercicios Plantilla Excel Octubre

Módulo 4 – Pricing – Precios y Tarifas

- Estrategias, ingreso y márgenes
- La importancia del precio
- Condiciones, restricciones y barreras de precios
- Cómo construir las tarifas de un hotel
- Estrategias de posicionamiento
- Estrategias y Estructuras de Precios (ejemplos)
- Overbooking
- Gestión de Grupos
- Caso Hotel Fantástico
- Ejercicios Plantilla Excel Octubre

Módulo 5 – El día a día del Revenue Manager y el Futuro del Revenue

- El día a día del Revenue Manager
- Del precio fijo al Revenue Management
- Open Pricing
- Pricing one to one

Módulo 6 – Herramientas

- PMS Property Management System
- Shopper
- Channel manager
- RMS Revenue Management System
- Página web
- Motor de Reservas

Módulo 7 – Recursos

- Glosario
- Caso Hotel Madrid
- Plantilla Revenue Management 2018
- Calendario de demanda 2018
- Ejercicios Madrid 2018
- Simulador grupos Excel
- Simulador RevSim

CURSO presencial MARKETING DIGITAL HOTELES (8 horas)

Enfoque del curso

El marketing digital ha cambiado radicalmente la comercialización de los hoteles girando en torno a la presencia online del hotel, las OTAs, los Metabuscadores, Google, Facebook y otros actores. El papel de los clientes, que pueden opinar en cantidad de lugares, también ha crecido imponiendo su reputación online.

Los profesionales de los hoteles deben entender este complejo entorno y mantener su presencia online correcta y optimizada. Para ello es muy importante tener una visión general amplia del marketing digital que les permita trazar y aplicar su estrategia y profundizar en diferentes técnicas y herramientas para ser eficientes.

La fidelización de los clientes es crítica de para reducir costes de distribución, cada vez más altos, y para ello es fundamental trabajar el CRM (Customer Relationship Management) y abrir canales de comunicación con clientes y potenciales.

El enfoque es muy práctico, e incluye una mini-auditoría de presencia online de los hoteles asistentes al curso, que se desarrolla en una jornada laboral de 8 horas.

¿A quién va dirigido?

El curso se ha diseñado para directores de hotel, responsables comerciales, de ventas y marketing, revenue managers, jefes de reservas, community managers, así como a estudiantes de turismo que quieren especializarse en esta disciplina.

Qué conseguirás con este curso

- Conocer las estrategias de las OTAs (booking, Expedia,...) y saber cuales pueden aplicar hoteles independientes y cadenas.
- Profundizar en la evolución y tendencias del mercado turístico.
- Analizar el proceso de búsqueda web y reserva del cliente, customer journey.
- Realizar una mini auditoría de presencia online de los hoteles asistentes.
- Detectar ineficiencias en la presencia online del hotel y el proceso de ventas.
- Cómo para crear una buena página web para el hotel.
- Conocer herramientas de comunicación con clientes o potenciales: CRMs (Customer Relation Management), email marketing, Adwords ... para aplicarlas o mejorarlas.
- En resumen, aplicar estrategias para reducir dependencia de OTAs y otros distribuidores y aumentar la venta directa.

Temario del curso

- Tendencias de mercado: buscadores, OTAs, metabuscadores y cadenas hoteleras
- Presencia digital del hotel
 - Página web y motor de reservas
 - Blog y redes sociales en sentido amplio
 - Google My Business y Google Analytics
- Visibilidad online
 - SEO Posicionamiento off page
 - SEM Marketing de pago por click PPC
 - OTAs y Metabuscadores
- Reputación: Comentarios, Reseñas y Social media
- Mini-auditoría de presencia online de los hoteles asistentes
- Guía de Recursos
- Customer Relationships Management (CRM) y email marketing

El curso incluye

Presentación del **curso en PDF** (+200 páginas).

Mini-auditoría de presencia online de cada hotel asistente al curso.

Bonus – Extras

Acceso al **Grupo cerrado de Facebook** *Curso de Revenue Management (sólo alumnos)*.

30 minutos de consultas post-curso.

Precio e inscripciones

El precio del curso es **227 euros** (187,60€ + iva) y te puedes registrar online en:

<https://360hotelmanagement.es/cursos-ejecutivos-hoteles/>

* Es bonificable parcialmente por Fundae. Bonificación estimada 104 euros.

Formato del curso

Curso presencial de 8 horas, se imparte en una jornada de 9:00 a 14:00 y de 15:00 a 18:00.

En el curso se realizará la mini-auditoría de presencia online de los hoteles asistentes.

El curso es eminentemente práctico.

CURSO **online** REVENUE MANAGEMENT AVANZADO (40 horas – 4 semanas)

CURSO **presencial** REVENUE MANAGEMENT AVANZADO (16 horas)

CURSO **presencial** INICIACIÓN AL REVENUE MANAGEMENT (8 horas)