



Revenue Management

Sku: PIT_HOTA122

Horas: 40

Formato: HTML

OBJETIVOS

- Estudiar las bases del Revenue Management.
- Explicar el comportamiento de la demanda y su segmentación.
- Explicar cómo estudiar la situación de la competencia.
- Exponer cómo analizar el entorno.
- Saber qué puntos se valoran en la elaboración del presupuesto.
- Conocer las diferentes estrategias de precios.
- Saber elaborar una matriz de los precios.
- Estudiar el posicionamiento y cómo optimizarlo.
- Realizar una gestión eficaz del overbooking.
- Estudiar el Booking diario y el Pick Up.
- Saber elaborar un calendario de tarifas.
- Conocer el trabajo del Revenue Manager y cómo comunicar e informar a los diferentes departamentos.
- Saber realizar el control y seguimiento de la estrategia.
- Estudiar cómo se realiza el análisis periódico de resultados.

CONTENIDOS

Unidad didáctica 1. Bases del Revenue Management

- 1.1. Definición del Revenue Management.
- 1.2. Procesos necesarios y organización empresarial.

Unidad didáctica 2. Análisis de la situación

- 2.1. El comportamiento de la demanda y su segmentación.
- 2.2. Situación de la competencia.
- 2.3. Comprender el entorno.
- 2.4. Presupuesto.

Unidad didáctica 3. Determinación de la estrategia del Revenue Management

- 3.1. Análisis del precio.
- 3.2. Elaboración de la matriz de precios.
- 3.3. Optimización del posicionamiento.
- 3.4. Gestión eficaz del overbooking.

Unidad didáctica 4. Implementación de la estrategia

- 4.1. Booking diario y estudio del pick up.
- 4.2. Elaboración del calendario de tarifas.
- 4.3. Comunicar e informar a los departamentos implicados.

Unidad didáctica 5. Seguimiento y control del sistema de revenue management

- 5.1. Control y seguimiento diario de la estrategia.
- 5.2. Análisis periódico de resultados.