

A blurred background image of a person's hand using a computer mouse. A vertical bar of seven white circles is positioned on the right side of the image. A semi-transparent grey rounded rectangle is overlaid on the left side, containing the text 'Revenue Management'.

## Revenue Management

## Objetivos

---

### □ **Objetivo general**

- Aprender a introducir las bases, estrategias y métodos de implementación del Revenue Management en una empresa de carácter turístico-hotelerero.

### □ **Objetivos específicos**

- Estudiar las bases del Revenue Management.
- Explicar el comportamiento de la demanda y su segmentación.
- Explicar cómo estudiar la situación de la competencia.
- Exponer como 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 como 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

Revenue Management	Tiempo estimado
<p><b>Unidad 1:</b> Bases del Revenue Management.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Definición del Revenue Management.</li> <li>Procesos necesarios y organización empresarial.</li> </ul>	
Examen UA 01	<b>30 minutos</b>
Actividad de Evaluación UA 01: Aplicación del Revenue Management	<b>30 minutos</b>
Tiempo total de la unidad	<b>6 horas</b>
<p><b>Unidad 2:</b> Análisis de la situación.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>El comportamiento de la demanda y su segmentación.</li> <li>Situación de la competencia.</li> <li>Comprender el entorno.</li> <li>Presupuesto.</li> </ul>	
Examen UA 02	<b>30 minutos</b>
Actividad de Evaluación UA 02: Segmentación del mercado	<b>30 minutos</b>
Tiempo total de la unidad	<b>9 horas</b>
<p><b>Unidad 3:</b> Determinación de la estrategia del Revenue Management.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Análisis del precio.</li> <li>Elaboración de la matriz de los precios.</li> <li>Optimización del posicionamiento.</li> <li>Gestión eficaz del overbooking.</li> </ul>	
Examen UA 03	<b>30 minutos</b>
Tiempo total de la unidad	<b>9 horas</b>

<p><b>Unidad 4:</b> Implementación de la estrategia.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Booking diario y estudio del Pick up.</li> <li>• Elaboración del calendario de tarifas.</li> <li>• Comunicar e informar a los departamentos implicados.</li> </ul>	
Examen UA 04	<b>30 minutos</b>
Actividad de Evaluación UA 04: Precio estacional	<b>30 minutos</b>
Tiempo total de la unidad	<b>9 horas</b>
<p><b>Unidad 5:</b> Seguimiento y control del sistema de Revenue Management.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Control y seguimiento diario de la estrategia.</li> <li>• Análisis periódico de resultados.</li> </ul>	
Examen UA 05	<b>30 minutos</b>
Actividad de Evaluación UA 05: Reuniones de Revenue Management	<b>30 minutos</b>
Tiempo total de la unidad	<b>6.5 horas</b>
Examen final	<b>30 minutos</b>
<b>5 unidades</b>	<b>40 horas</b>