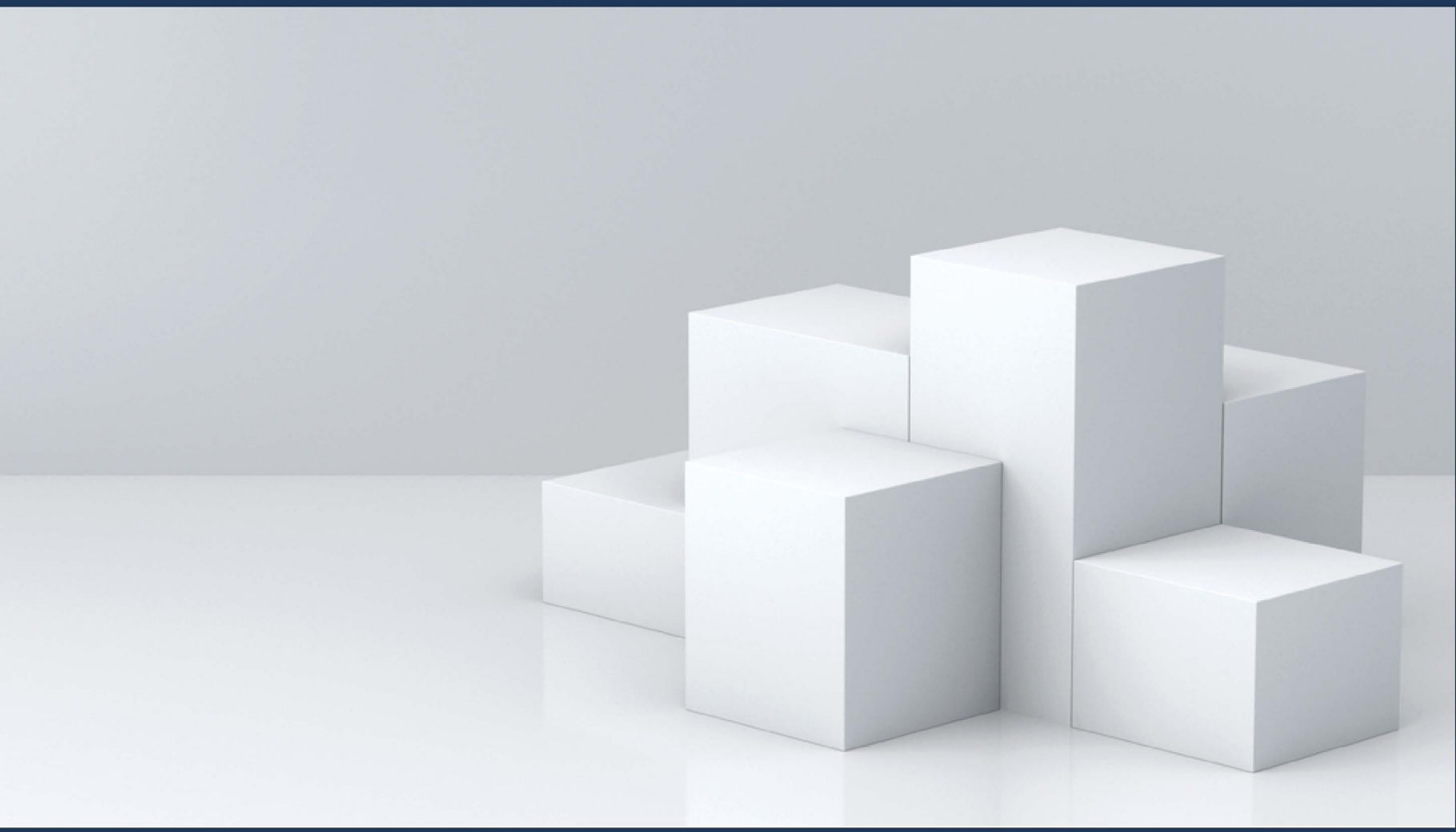
GUÍA DIDÁCTICA: FORMACIÓN SUPERIOR EN REVENUE MANAGEMENT



hotelsdot

Índice

Presentación 2
1. Objetivos 3
2. Recorrido formativo 4
3. Contenido del curso 5
Módulo 1: Revenue Management Analítico 5
Módulo 2: Revenue Management Estratégico 7
Módulo 3: Comercialización online y venta directa 9
4. Certificado 11
5. Destinatarios 11
6. Tutorías 11
7. Coordinación académica 11
8. ¿Por qué escoger nuestro curso? 12
9. Inscríbete ahora 13
10. Precios 13

Presentación

Meritxell Pérez Vilalta y Sònia Molina Orta, Fundadora y COO de HotelsDot ı Septeo Hospitality, empresa de referencia en la gestión del Revenue Management Hotelero desde 2006, presentan su **«Formación superior en Revenue Management on-line».**

El Revenue Management es una técnica fundamentada en el análisis de datos e información aplicable a cualquier negocio que opere con un producto perecedero que tenga una alta competencia, importante fluctuación de la demanda y unos costes fijos elevados frente a unos costes variables bajos. La optimización del RM permite diseñar estrategias de venta orientadas a obtener el máximo beneficio posible.

En los últimos años, se identifican múltiples factores que han dado lugar a un **cambio en las estrategias de ventas y de previsión de ingresos dentro del sector hotelero**. Así, el impacto de Internet, el aumento de los canales de venta, el surgimiento de entornos altamente competitivos, la eclosión del Big Data o las continuas variaciones de la demanda son algunos de los retos que debe afrontar un especialista en Revenue Management.

De esta manera, disponer de profesionales cualificados que supervisen la gestión de ingresos y la eficacia y la rentabilidad de las decisiones estratégicas se ha convertido en un elemento clave para cualquier hotel o alojamiento del sector turístico.

Esta formación **proporciona las bases que permitirán a los participantes conocer y aplicar las técnicas empleadas por los expertos de Revenue Management**, además de comprender los conceptos relacionados con la organización, comercialización y distribución. En este sentido, las actividades diseñadas presentan escenarios reales y casos prácticos que se ajustan a la actividad diaria profesional del Revenue Manager.

1. Objetivos

El **objetivo general** del curso es proporcionar a los participantes los conocimientos necesarios sobre técnicas de Revenue Management para que puedan planificar, diseñar y aplicar dicha metodología en su ámbito profesional.

Los **objetivos específicos** son:

1. Proporcionar una visión general sobre los orígenes del RM como disciplina.

2. Entender las necesidades que deben presentar los negocios que aplican el RM y las ventajas competitivas que aporta.

3. Conocer las definiciones y conceptos que se utilizan en RM así como los indicadores clave de rendimiento (KPI's) en el negocio hotelero.

4. Aprender a calcular las fórmulas del RM.

5. Identificarlos datos que se necesitan y los tipos de análisis que deben realizarse de manera previa a la aplicación de las estrategias de RM.

6. Conocer y saber aplicar de manera adecuada las estrategias de RM.

7. Identificar las tipologías y características principales de los softwares que existen en el mercado y que son imprescindibles para la optimización del RM.

8. Comprender las cualidades que necesita un Revenue Manager en relación con las tareas inherentes al cargo que desempeña.

9. Entender la relación interdepartamental para que la aplicación del RM sea exitosa.

10. Conocer las características de la contratación, comercialización y distribución en relación con el RM.

2. Recorrido formativo

La Formación Superior en Revenue Management profesional es una **formación online con una duración estimada de 49 horas e impartida de forma íntegra a través de la plataforma de e-learning de HotelsDot,** donde el alumno tiene a su disposición los contenidos y recursos necesarios para finalizar la formación con éxito.

La metodología propuesta está fundamentada en el **aprendizaje autónomo** de los participantes. De manera individual cada alumno puede conseguir los objetivos formativos planteados en cada unidad didáctica.

En este sentido, no hay un calendario general que todos los participantes deban seguir, sino que **cada uno de ellos establece su propio ritmo** de trabajo en función de sus necesidades, intereses y motivaciones.

Adicionalmente, **los ejercicios prácticos son un elemento clave** de la formación dado que facilitan el análisis de escenarios reales en los que el participante debe interpretar información, aplicar fórmulas o establecer estrategias para conseguir resolver los casos planteados.

Por otro lado, el **programa fórmula más de 120 preguntas tanto conceptuales, como analíticas o de estrategia.** Todas las respuestas tienen un tratamiento auto-formativo para que el alumno vaya asimilando los procesos de Revenue Management. Será el propio sistema a través del "feedback", quien oriente al alumno para que encuentre la respuesta

3. Contenido del curso

Con el objetivo de que cada participante pueda planificar la dedicación al curso, a continuación, se especifica la relación de los contenidos, objetivos de aprendizaje, actividades, tareas y tiempo estimado para completar cada uno de los temas del programa formativo.

Módulo 1: Revenue Management Analítico

En este primer módulo trataremos los orígenes y primeros pasos del Revenue Management, conceptos básicos, la oferta y competencia y la demanda y segmentación.

Tema 1: Orígenes y pasos del Revenue Management

Contenido	Resultados del aprendizaje
1. Primeros pasos. 2. Condiciones básicas. 3. Necesidades y ventajas.	▪ Conocer la historia y el origen del RM. ▪ Identificar las características comunes de los ámbitos de negocio donde se aplica el RM. ▪ Entender las necesidades básicas que deben presentar los negocios que aplican el RM y las ventajas competitivas que aporta.

Tema 2: Conceptos básicos

Contenido	Resultados del aprendizaje
1. Descripción. 2. Variables. 3. Definición y objetivo. 4. KPI's: Key Performance Indicators. 5. El RM como filosofía empresarial.	▪ Primeros pasos. ▪ Condiciones básicas. ▪ Necesidades y ventajas. ▪ Conocer la historia y el origen del RM. ▪ Identificar las características comunes de los ámbitos de negocio donde se aplica el RM. ▪ Entender las necesidades básicas que deben presentar los negocios que aplican el RM y sus ventajas.

Tema 3: Oferta y competencia

Contenido	Resultados del aprendizaje
1. El producto. 2. Diversificación. 3. Análisis DAFO. 4. Benchmarking. 5. MPI.	▪ Identificarla importancia de analizar nuestro producto. ▪ Conocer la metodología DAFO para determinar las ventajas y desventajas competitivas de la empresa. ▪ Definir el concepto de benchmarking aplicado al sector de los alojamientos turísticos. ▪ Entender la importancia del Market Share y el MPI en el análisis estadístico.

Tema 4: Demanda y segmentación

Contenido	Resultados del aprendizaje
1. Demanda y generadores de demanda. 2. Segmentación y clientes. 3. Segmentos de mercado. 4. Calendario de demanda. 5. Campana Gauss. 6. Curva de demanda.	▪ Identificar los diferentes tipos de factores que determinan la demanda. ▪ Entender la importancia de establecer diferentes segmentos de mercado. ▪ Saber aplicar conceptos económicos al análisis de la demanda y sus fluctuaciones.

Módulo 2: Revenue Management Estratégico

El segundo módulo se centra en las estrategias de Revenue Management, el Business Intelligence, el Forecasting & Backcasting, el Overbooking y al Displacement o Business Replacement

Tema 5: Estrategias de Revenue Management

Contenido	Resultados del aprendizaje
1. Business Intelligence. 2. Los indicadores del Revenue. 3. Estrategias y proceso de RM. 4. Pricing. 5. Up-selling y cross-selling.	▪ Entender el concepto de business intelligence y los indicadores que se utilizan en el sector de los alojamientos turísticos. ▪ Conocer la importancia de analizar el histórico de ventas para definir una buena estrategia. ▪ Saber elaborar el informe Pick Up de nuestro establecimiento. ▪ Aplicar las restricciones Yield cuando sean necesarias. ▪ Utilizar el indicador last year to date. ▪ Saber establecer diferentes tipos de estrategias en función de la demanda. ▪ Identificar las diferentes etapas del proceso para confeccionar una estrategia de RM. ▪ Saber implementar estrategias de precio (pricing). ▪ Utilizar estrategias de venta para incrementar la satisfacción de los clientes.

Tema 6: Forecasting & Backasting

Contenido	Resultados del aprendizaje
1. Introducción. 2. Forecasting. 3. Backasting.	▪ Entender los conceptos de forecasting y backasting aplicados al RM. ▪ Identificar la información necesaria para elaborar un forecast. ▪ Reconocer la importancia de definir previamente un forecast donde se aplicarán las técnicas de RM. ▪ Diferenciar y seleccionar los datos necesarios para estimar un forecast y establecer estrategias en función de éstos.

Tema 7: Overbooking

Contenido	Resultados del aprendizaje
1. Introducción. 2. Los beneficios del overbooking controlado. 3. ¿Cómo aplicar una técnica de overbooking correcta? 4. ¿Qué información necesitamos? 5. Alternativas al overbooking. 6. Proceso de atención al cliente.	▪ Identificar cuando la práctica del overbooking puede resultar perjudicial o beneficiosa para nuestro establecimiento. ▪ Saber aplicar la técnica de overbooking. ▪ Identificar la información que necesitamos para ponerlo en práctica.

Tema 8: Displacement o business replacement

Contenido	Resultados del aprendizaje
1. ¿Qué es el displacement o business replacement?	▪ Entender el concepto de displacement o business replacement. ▪ Saber aplicar una estrategia de displacement o business replacement a partir del análisis.

Módulo 3: Comercialización online y venta directa

Para finalizar, en el tercer y último módulo trataremos las herramientas de Revenue Management, la organización y equipo, y la comercialización y distribución.

Tema 9: Herramientas de Revenue Management

Contenido	Resultados del aprendizaje
1. Introducción. 2. PMS. 3. Channel Manager. 4. Motor de reservas. 5. Shopper. 6. Reputación online. 7. RMS.	▪ Identificar los softwares que existen en el mercado y que son imprescindibles para establecer estrategias de RM. ▪ Reconocer las características específicas de estas herramientas.

Tema 10: Organización y equipo

Contenido	Resultados del aprendizaje
1. La figura del Revenue Manager. 2. Las tareas periódicas del Revenue Manager. 3. Relación interdepartamental. 4. El organigrama.	▪ Conocer las principales cualidades que debe tener un Revenue Manager. ▪ Identificar las tareas que debe realizar un Revenue Manager. ▪ Reconocer la relación interdepartamental como un factor clave para implementar una estrategia de RM.

Tema 11: El comercio electrónico: la venta directa

Contenido	Resultados del aprendizaje
1. El comercio electrónico. 2. E-commerce y turismo. 3. La distribución online. 4. La venta directa. 5. El coste de la venta directa.	▪ Identificar la relevancia del e-commerce como canal de comercialización y distribución. ▪ Conocer acciones específicas para incrementar la venta directa.

Tema 12: Distribución online y contratación

Contenido	Resultados del aprendizaje
1. Introducción. 2. Redefinición de los canales de distribución. 3. Modelos B2C y B2B.	▪ Identificar y analizar los diferentes modelos de intermediación B2B y B2C. ▪ Relacionar los grupos de venta, sus características de rentabilidad y las políticas de contratación.

4. Certificado

Para obtener el **certificado de aprovechamiento** al final del curso hay que cumplir los siguientes requisitos:

1. Visionar el 100% de los materiales didácticos.

2. Realizar el 100% de las actividades evaluativas planteadas y obtener, como mínimo, un porcentaje de acierto del 50% en las respuestas.

Los participantes que superen los criterios de evaluación obtendrán un diploma otorgado por HotelsDot.

5. Destinatarios

1. El curso está orientado a cualquier persona con un firme interés en el Revenue Management, que quiera sentar las bases de dicho método y aprender su metodología y sus procesos.

2. No es necesario disponer de conocimientos previos.

3. Profesionales y estudiantes del sector turístico y hotelero interesados en la metodología del Revenue Management y en conocer de manera práctica las técnicas con las que trabaja en su día a día un Revenue Manager.

6. Tutorías

1. El curso es auto-correctivo y no precisa de una tutorización activa.

2. No obstante, a cada participante se le asignará un tutor con el que puede contactar siempre que le surja algún tipo de duda.

7. Coordinación académica

Meritxell Pérez Vilalta / Fundadora de HotelsDot

Más de quince años de experiencia en el sector hotelero la avalan como especialista en ventas y en aplicación Revenue Management. En su extensa

trayectoria profesional ha colaborado con Catalonia Hoteles, CityPark Hoteles y Eurostars-Hotusa, entre otras cadenas hoteleras de prestigio.

En 2006 funda HotelsDot, la primera empresa española especializada en la gestión y aplicación del Revenue Management que actualmente cuenta con un equipo de más de 10 profesionales y más de 90 clientes.

Sònia Molina Orta / COO de HotelsDot

Se formó en grandes compañías como Marriott y NH Hoteles, donde desempeñó la función de Área Revenue Manager de Cataluña-Aragón siendo la formadora en RM de los equipos directivos de la compañía.

Se incorpora en el 2007 a HotelsDot y su brillante aportación y experiencia hace que Sonia se convierta en poco tiempo en la directora de Revenue de la empresa, desempeñando la función de control y apoyo a los diferentes Revenue Managers y a las ventas de nuestros clientes.

Actualmente, Sónia es la COO de HotelsDot.

« … En su trayectoria profesional, Meritxell y Sónia han gestionado el Revenue Management y la comercialización de más de 300 establecimientos de todo tipo, tamaño y emplazamiento.

Juntas crean e imparten desde 2012 un Curso Universitario de Revenue Management para la Escuela Universitaria de Dirección Hotelera (EUDHT) de la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB).

Han participado en infinidad de charlas y ponencias en diferentes universidades y Asociaciones Hoteleras.

La Formación Superior en Revenue Management Profesional on-line, nace de la recopilación de todo este conocimiento y experiencia …».

8. ¿Por qué escoger nuestro curso?

Formación fruto de la experiencia que no nace solamente de la teoría académica como muchas otras formaciones del mercado.

Es importante tener en cuenta que el Revenue Manager se crea de la experiencia, el Revenue Management no es una ciencia exacta, la práctica y

el **aprendizaje a través de la "causa-efecto"** es fundamental para convertirse en un buen Revenue Manager.

No usamos simuladores basados en hoteles ni tampoco hacemos competir en dichos simuladores a alumnos con diferente experiencia o formación en el análisis de variables.

Todas nuestras prácticas se fundamentan en casos reales. El alumno deberá ir contestando a todas las preguntas y calcular las diferentes variables igual que lo haría un Revenue Manager Profesional. En el caso de que el alumno se desvíe en su análisis, el sistema va orientándole para corregir las respuestas y que el resultado final esté dentro de los parámetros correctos.

9. Inscríbete ahora

Envía tu solicitud de inscripción a **cursos@hotelsdot.com** y te haremos llegar la hoja de matrícula.

Envíanosla cumplimentada a la misma dirección de correo electrónico.

Recibirás tus datos de acceso (usuario y contraseña) en un máximo de 48 horas laborales tras haber realizado el pago mediante:

- Transferencia bancaria: ES66 0081 0398 8100 0215 6225 *

*La matrícula se formalizará una vez recibido el justificante de la transferencia.

10. Precios

1. El precio de la Formación Superior en Revenue Management es de **169 euros.**

2. Si, además, quieres recibir libro de Revenue Management escrito por las autoras del curso el precio es de **14 euros. Total 183 euros.**

FORMACIÓN SUPERIOR EN REVENUE MANAGEMENT
INSCRIPCIÓN Y MATRÍCULA

hotelsdot

Instrucciones

- Cumplimente los datos que a continuación se detallan para poder formalizar su matrícula en la Formación Superior de Revenue Management.
- Los campos obligatorios están señalados con un asterisco rojo.
- Si su matrícula incluye la compra del libro de Revenue Management deberá cumplimentar los campos relativos a su dirección postal.
- La matrícula se formalizará tras recibir el justificante de la transferencia del precio total el curso en un plazo máximo de 48h. laborables.
- El justificante de pago deberá enviarse a: cursos@hotelsdot.com

Instrucciones

- La forma de pago se realizará mediante transferencia bancaria.
- TRANFERENCIA: ES66 0081 0398 8100 0215 6225

Nombre *

Apellidos *

Correo Electrónico *

Dirección

Calle y número

Piso, puerta, etc.

Ciudad* Provincia*

Código Postal

País*

Número de teléfono *

Formación *

- ☐ Formación Superior + Libro.
- ☐ Formación Superior.

Observaciones:

☐ En cumplimiento con lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal ('LOPD'), le informamos de que los datos personales e información que nos facilite. al cumplimentar el presente formulario serán incorporados en un fichero de datos automatizado propiedad de HODOCOM SLU.

En este sentido, le informamos que la recogida y tratamiento de sus datos tienen como finalidad la resolución de las consultas planteadas sobre el contenido del curso y para acciones de comunicación relativas a los servicios y productos ofrecidos. Los campos marcados con asterisco son de cumplimentación obligatoria, siendo imposible realizar la finalidad expresada si no aporta esos datos.

El hecho de utilizar el formulario de consulta implica que expresa su consentimiento para que los datos suministrados queden incorporados a un fichero automatizado titularidad de HODOCOM SLU.

En todo caso, usted puede ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, previstos por la Ley, dirigiendo un correo electrónico a info@hotelsdot.com, indicando su nombre y apellidos, e incluyendo como asunto del correo "Derechos ARCO".

☐ Deseo recibir publicidad o información promocional de cualquiera de los productos o servicios de HotelsDot.