

Datos básicos

Número de créditos: 30,00 ECTS

Preinscripción: A partir del 03/06/2019

Matrícula: A partir del 01/09/2019

Impartición: Del 15/11/2019 al 30/06/2020

Precio (euros): 2.162,00 (tasas incluidas)

Pago fraccionado: Sí

Modalidad: Presencial

Prácticas en empresa/institución: Sí (extracurriculares)

Procedimientos de Evaluación: Asistencia, Pruebas, Trabajos, Simulador

Dirección

Unidad Organizadora:

Departamento de Economía Financiera y Dirección de Operaciones

Directora de los estudios:

D^a. Esther Chávez Miranda

Requisitos

Podrán acceder al curso, en términos generales, aquellos que dispongan de título de Grado, Licenciatura o Diplomatura, tanto si han cursado sus estudios en España o en Universidades extranjeras*. No obstante, tendrán prioridad de acceso las titulaciones de Grado en Turismo, en Administración y Dirección de Empresas, Finanzas y Contabilidad, Economía, Investigación y Técnicas de Mercado, Ingenieros Superiores de Organización Industrial o Informáticos. También podrán realizar el curso profesionales del sector hotelero que dispongan de titulación de Grado o similar, independientemente de su especialidad.

*Puede consultarse información específica sobre esta modalidad en el siguiente enlace: <http://www.cfp.us.es/area-de-alumnos/acceso-estudiantes-extranjeros>

Objetivos

Revenue Management constituye la base de todos los sistemas de reservas (de aerolíneas, hoteles, empresas de alquiler de coches, etc.) que operan en la actualidad. Se fundamenta en la gestión conjunta de la demanda, capacidad y precios.

En la mayoría de los hoteles pertenecientes a cadena existe un puesto directivo específico dedicado a su gestión y en los que no, sus tareas son ejercidas por la dirección con el apoyo de los departamentos de reservas y/o recepción.

Dada su importancia actual, el propósito de este curso es proporcionar al alumnado-profesionales en activo conocimientos, habilidades y experiencia especializados para ejercer profesionalmente en el cargo directivo de Revenue Manager del hotel o en el Departamento de Revenue Management corporativo, independientemente de la dimensión y/o tipo de establecimiento de que se trate. El curso también está dirigido a aquellos que deseen desarrollar su carrera profesional en empresas de software (desarrollo de herramientas de Revenue Management -Shoppers, Channel Managers, software de RM, entre otros) o consultoría.

La Universidad de Sevilla cuenta con una amplia trayectoria en formación especializada de Revenue Managers (Título Experto 2014 y de mayor categoría para postgraduados el Diploma de Especialización en Revenue Management Hotelero se oferta desde 2015). La formación se complementa con las actividades investigadoras desarrolladas en nuestra Universidad (primeras tesis en España, 2004 y 2005) y otras de sensibilización y difusión.

Con un enfoque eminentemente práctico, se abordan las distintas áreas a considerar en la aplicación de Revenue Management en el hotel que incluyen, fundamentos básicos, competencias-habilidades-responsabilidad del Revenue Manager, dimensiones y técnicas de base estadística u otras técnicas utilizadas en su aplicación; diseño, evaluación, cálculo e interpretación de indicadores de Revenue Management, diseño y manejo a nivel de experto de herramientas de



Información

Teléfono: 954 55 16 06

Admisión y matrícula: <https://cfp.us.es/cursos/de/revenue-management-hotelero/5798/>

Web: <https://alojamientosv.us.es/revenue-manager/>

Facebook: <https://www.facebook.com/revenueumanagerus>

Twitter: @revenueusevilla

Vídeo promocional: <https://youtu.be/E Ae2JMDLvjA>

Email: revenue@us.es



www.cfp.us.es

Diploma de Especialización 2019-2020

■ Revenue Management Hotelero (V edición)



UNIVERSIDAD DE SEVILLA

apoyo al proceso de adopción de decisiones y, por último, los requisitos y especificidades a considerar en el proceso de aplicación del Revenue Management total en hotelería en cualquier tipo de establecimiento.

Para garantizar la formación y adquisición de habilidades del alumnado se ha seleccionado convenientemente al profesorado participante primando su especialización y experiencia. La participación de profesionales externos junto con las prácticas y ejercicios propuestos para realizar en el aula, permitirán la adquisición y consolidación de habilidades propuestas. En concreto, participan tanto expertos en el área de la Universidad de Sevilla y profesionales externos de Sol Meliá Internacional, NH Hotels, Vincci Hoteles, Starwood, Beonprice e Ideas.

Con el propósito de dotar de experiencia al alumno, en el aula, se utiliza un simulador, de gran prestigio en el ámbito internacional, empleado por grandes cadenas internacionales para la práctica de Revenue Management y de gran reconocimiento por las organizaciones profesionales también de ámbito internacional.

En el caso de que el alumno esté interesado en completar su formación, se ofrece la posibilidad de realizar prácticas. En ese caso, la Universidad facilitará contacto con el hotel de forma que se formalicen prácticas tutorizadas junto al Revenue Manager del hotel o del Departamento de Revenue Management corporativo. El período de prácticas recomendado es de un mínimo de 2 meses siendo el máximo de 6, según la normativa vigente.

La Universidad de Sevilla cuenta con acuerdos de colaboración con las principales cadenas hoteleras, entre ellas, Accor, AC Hoteles, Barceló Hotels and Resorts, Fuerte Hoteles, Hoteles Vincci, Husa Hoteles, Meliá Hotels International y NH hoteles; tanto a nivel nacional como internacional, lo que permitirá el desarrollo de la práctica en estos establecimientos. También cabe la posibilidad de desarrollar la práctica con empresas de desarrollo de software para Revenue Managers como BeonPrice u otras.

Comisión Académica

D^a. **Esther Chávez Miranda**. Universidad de Sevilla - Economía Financiera y Dirección de Operaciones

D. **José Guadix Martín**. Universidad de Sevilla - Organización Industrial y Gestión de Empresas II

D. **Miguel Ángel Domingo Carrillo**. Universidad de Sevilla - Economía Financiera y Dirección de Operaciones

D^a. **Nuria Sánchez Sánchez**. - Revenue Manager Region Sur de España. Meliá Hotels International

Profesorado

D. **Mariano Aguayo Camacho**. Universidad de Sevilla - Economía Financiera y Dirección de Operaciones

D. **Mauricio Beltrán Tejada**. - Revenue Manager. Hotel Vincci La Rábida

D. **Francisco Javier Camacho Mateos**. - SOCIALDOOR. Social Media Manager
D. **Jorge Castilla Weeber**. - CEO & Co Founder de MasterYield. Vicepresidente Asociación Hoteles de Sevilla

D^a. **Esther Chávez Miranda**. Universidad de Sevilla - Economía Financiera y Dirección de Operaciones

D^a. **M^a Dolores Cubiles de la Vega**. Universidad de Sevilla - Estadística e Investigación Operativa

D^a. **Patricia Diana Jens**. - Sales Manager, Spain & Portugal. IDEaS.

D. **Miguel Ángel Domingo Carrillo**. Universidad de Sevilla - Economía Financiera y Dirección de Operaciones

D. **Francisco Javier Fernández Rodríguez**. - Revenue Manager Meliá Sevilla & Meliá Lebreros. Meliá Hotels International

D. **Carlos Gómez-Argüello Gordillo**. - SEIDOR Consulting

D^a. **Sonia González García**. - NH Hotels

D^a. **María Rosario González Rodríguez**. Universidad de Sevilla - Economía Aplicada I

D^a. **María del Mar González Zamora**. Universidad de Sevilla - Economía Financiera y Dirección de Operaciones

D. **José Guadix Martín**. Universidad de Sevilla - Organización Industrial y Gestión de Empresas II

D^a. **Raquel Guerrero Martos**. - Revenue Manager Gran Hotel Colón. Meliá Hotels International

D. **José Luis Jiménez Caballero**. Universidad de Sevilla - Economía Financiera y Dirección de Operaciones

D^a. **Amaya Lacambra Sadia**. - Directora Revenue Management y Distribución Online. Vincci Hoteles

D. **Cayetano Medina Molina**. - Profesor Dpto. Marketing Centro Universitario San Isidro

D. **Guillermo Pérez Royo**. - Regional Sales Director - BeOnPrice.com

D. **Jaime Piedras Martínez**. - Managing Director Paradisus Los Cabos - Meliá Hotels International

D. **Manuel Rey Moreno**. Universidad de Sevilla - Departamento de Administración de Empresas y Comercialización e Investigación de Mercados (Marketing)

D. **Miguel Ángel Ríos Martín**. Universidad de Sevilla - Economía Financiera y Dirección de Operaciones

D. **Manuel Jesús Rojas Alcario**. - Gerente de FIBES

D^a. **Nuria Sánchez Sánchez**. - Revenue Manager Region Sur de España. Meliá Hotels International

D^a. **María Carmen Yerga Cruz**. - Starwood Alfonso XIII Hotel Company S.L.U. Marriott International

■ Asignaturas del Curso

Módulo/Asignatura 1. Fundamentos de Revenue Management y la Figura del Revenue Manager del Hotel

Número de créditos: 3,00 ECTS

Contenido:

1. Fundamentos de Revenue Management (RM).
2. La capacidad y la demanda.
3. Perfil y responsabilidades del Revenue Manager.

Fechas de inicio-fin: 15/11/2019 - 22/11/2019

Horario: Jueves y viernes, en horario de tarde.

Módulo/Asignatura 2. Dimensiones y Técnicas de Revenue Management

Número de créditos: 8,00 ECTS

Contenido:

1. Forecasting en Revenue Management.
2. Segmentación.
3. Pricing.
4. Capacity Management y Capacity Control.
5. Overbooking.
6. Análisis competitivo.
7. Canales de distribución.
8. Buscadores, redes sociales y Revenue Management.

Fechas de inicio-fin: 28/11/2019 - 31/01/2020

Horario: Jueves y viernes, en horario de tarde.

Módulo/Asignatura 3. Implantación y Medición de Resultados

Número de créditos: 3,00 ECTS

Contenido:

1. Indicadores para la medición de evolución, seguimiento y control actividad de Revenue Management en hoteles.
2. Indicadores económico-financieros.
3. Interpretación de indicadores. Repercusión sobre el proceso de adopción de decisiones.

Fechas de inicio-fin: 06/02/2020 - 14/02/2020

Horario: Jueves y viernes, en horario de mañana.

Módulo/Asignatura 4. Herramientas Tecnológicas para la Aplicación de Revenue Management

Número de créditos: 4,00 ECTS

Contenido:

1. Diseño y utilización de herramientas genéricas para el tratamiento de datos.
2. Herramientas específicas y software de Revenue Management en el sector hotelero.

Fechas de inicio-fin: 28/11/2019 - 02/04/2020

Horario: Jueves y viernes, en horario de mañana.

Módulo/Asignatura 5. Aplicaciones de Revenue Management en Hoteles

Número de créditos: 5,00 ECTS

Contenido:

- Aplicaciones de Revenue Management.

Fechas de inicio-fin: 20/02/2020 - 27/03/2020

Horario: Jueves y viernes, en horario de tarde.

Módulo/Asignatura 6. Simulador de Revenue Management

Número de créditos: 5,00 ECTS

Contenido:

- Prácticas de Revenue Management mediante simulación competitiva en el aula.

Fechas de inicio-fin: 03/04/2020 - 24/04/2020

Horario: Jueves y viernes, en horario de mañana.

Módulo/Asignatura 7. Trabajo Fin de Diploma

Número de créditos: 2,00 ECTS

Contenido:

- Revenue Management.

Fechas de inicio-fin: 01/05/2020 - 27/06/2020

Horario: Lunes, en horario de mañana.