

## Datos básicos

Número de créditos: 33,00 ECTS

Preinscripción: Del 21/05/2021 al 20/07/2021

Matrícula: Del 01/07/2021 al 20/07/2021

Impartición: Del 11/11/2021 al 30/07/2022

Precio (euros): 2.372,00 (tasas incluidas)

Pago fraccionado: Sí

Modalidad: A distancia

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<sup>a</sup>. 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 (\*).

Excepcionalmente, el Centro de Formación Permanente podrá autorizar, a petición del interesado, una matrícula condicional para aquellos estudiantes que acrediten que les resta un máximo del 10% de los créditos en la correspondiente titulación que les daría acceso. Queda entendido que no tendrán derecho al correspondiente Título hasta que no reúnan las condiciones de acceso, que deberán acreditar en cualquier caso antes de finalizar el curso académico en el que hubieran realizado su matrícula.

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

Para poder comprobar el cumplimiento de requisitos de acceso en este caso, le recomendamos que remita copia del Título y Expediente Académico a la dirección [revenue@us.es](mailto:revenue@us.es)

### 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. Por último, también permite conocer de forma completa, a través del estudio en profundidad de un sector, la adquisición de conocimientos avanzados para su implantación en otros sectores y/o actividades.

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 y, Diploma Revenue Management en la modalidad online desde 2021). 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.



### Información

Teléfono: +34 655 156 566; +34 954 55 16 06

Admisión y matrícula:

<https://cfp.us.es/cursos/de/revenue-management/6267/>

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

Facebook: <https://www.facebook.com/revenue-management-us>

Twitter: <https://twitter.com/revenueusevilla>

Email: [revenue@us.es](mailto:revenue@us.es)

[revenue-calidad@us.es](mailto:revenue-calidad@us.es)



<https://cfp.us.es>



CFP Centro de Formación Permanente

Dirección General de Formación Continua y Complementaria

## Diploma de Especialización 2021-2022

### ■ Revenue Management (1 edición)



UNIVERSIDAD DE SEVILLA

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 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 Meliá Hotels International, Marriott Hotels and Resorts, NH Hotels, Vincci Hoteles, Beonprice, IDEAS, STR y Master Yield.

Las clases se imparten en live streaming (en directo) y, de forma habitual, se imparten en jueves y viernes en horario de 16:00 a 21:00 h. (UTC + 01:00 Brussels, Copenhagen, Madrid, París). La programación detallada de clases (considerando festivos y no lectivos de la Universidad de Sevilla) se publicará con la suficiente antelación en la plataforma virtual del curso. Puede solicitar información adicional sobre este aspecto en la siguiente dirección: revenue-calidad@us.es.

Con el propósito de dotar de experiencia al alumno, en el aula (virtual), 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.

La versión online también incluye formación e información para aquellos alumnos que quieran optar por las certificaciones CHIA\* (Certification in Hotel Industry Analytics) y CATHA\* (Certification in Advanced Hospitality and Tourism Industry Analytics).

En el caso de que el alumno esté interesado en completar su formación, el programa incluye la posibilidad de realizar prácticas extracurriculares (externas) por un período entre 2 y 6 meses. En el Diploma se ofrecerá información acerca de los trámites a realizar y procedimientos a seguir para su formalización.

El Diploma en Revenue Management ofrece, por tanto, una formación especializada y avanzada en un centro de prestigio (Universidad de Sevilla) con la colaboración de profesionales seleccionados por su experiencia en la materia concreta que imparten. La Universidad de Sevilla también destaca por su investigación sobre Revenue Management a nivel internacional lo que le permite conocer las tendencias y líneas de desarrollo futuras (4 tesis doctorales: 2004, 2005, 2016 y 2020). Cuenta con una biblioteca con más de 30 libros exclusivamente dedicados a esta materia y multitud de artículos. Ha formalizado convenios de colaboración con empresas también en este ámbito. Por tanto, los estudiantes seleccionados y matriculados podrán disponer de gran variedad de recursos. La formación en Revenue Management de la Universidad de Sevilla destaca por su solidez (se ofrece desde 2014) y desde sus orígenes se ha primado la relación entre empresa y universidad para proporcionar a los nuevos egresados de un perfil competitivo en respuesta a la demanda del mercado de profesionales en este área.

### Comisión Académica

D<sup>a</sup>. Esther Chávez Miranda. Universidad de Sevilla - Economía Financiera y Dirección de Operaciones

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

D<sup>a</sup>. Nuria Sánchez Sánchez. - Meliá Hotels International

### Profesorado

D. Francisco Javier Camacho Mateos. - SOCIALDOOR. Social Media Manager

D. Jorge Castilla Weeber. - MasterYield, S.L.

D<sup>a</sup>. Esther Chávez Miranda. Universidad de Sevilla - Economía Financiera y Dirección de Operaciones

D<sup>a</sup>. M<sup>a</sup> Dolores Cubiles de la Vega. Universidad de Sevilla - Estadística e Investigación Operativa

D<sup>a</sup>. Patricia Diana Jens. - IDEAS

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

D. Bernabé Escobar Pérez. Universidad de Sevilla - Contabilidad y Economía Financiera

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

D<sup>a</sup>. Sonia González García. - NH Hotels

D<sup>a</sup>. María Rosario González Rodríguez. Universidad de Sevilla - Economía Aplicada I

D<sup>a</sup>. 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<sup>a</sup>. Raquel Guerrero Martos. - Meliá Hotels International

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

D<sup>a</sup>. Amaya Lacambra Sadia. - Directora Revenue Management y Distribución Online at Vincci Hoteles

D. Cayetano Medina Molina. CEADE- CEADE

D. Guillermo Pérez Royo. - BeOnPrice.com

D. Jaime Piedras Martínez. - Meliá Hotels International

D. Manuel Rey Moreno. Universidad de Sevilla - Administración de Empresas y Marketing

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

D. Alejandro Rodríguez Gutiérrez. - Hotel Bécquer y Hotel Kivir (Amadora Hoteles)

D. Manuel Jesús Rojas Alcario. - FIBES

D<sup>a</sup>. Nuria Sánchez Sánchez. - Meliá Hotels International

D<sup>a</sup>. María Carmen Yerga Cruz. - Starwood Alfonso XIII Hotel Company S.L.U.

## 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: 11/11/2021 - 19/11/2021

### 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: 25/11/2021 - 04/02/2022

### Módulo/Asignatura 3. Implantación y Medición de Resultados

Número de créditos: 4,00 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: 10/02/2022 - 24/02/2022

### Módulo/Asignatura 4. Herramientas Tecnológicas y Revenue Management Systems (RMS) para la Aplicación de Revenue Management

Número de créditos: 5,00 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: 25/11/2021 - 25/03/2022

### Módulo/Asignatura 5. Aplicación Avanzada de Revenue Management y Extensiones en su Aplicación

Número de créditos: 5,00 ECTS

Contenido:

- Aplicaciones de Revenue Management.

Fechas de inicio-fin: 31/03/2022 - 29/04/2022

### 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: 28/04/2022 - 20/05/2022

### Módulo/Asignatura 7. Proyecto: Análisis e Interpretación de Resultados a Nivel de Destino, Mercado y Hotel

Número de créditos: 3,00 ECTS

Contenido:

1. Revenue Management. Análisis de datos reales a nivel de destino, mercado, set competitivo y hotel. Proyecto.
2. Formación básica para los certificados internacionales en analítica de datos hoteleros CHIA (Certification in Hotel Industry Analytics) y en analítica avanzada CATHA (Certification in Advanced Hospitality and Tourism Industry Analytics).

Fechas de inicio-fin: 25/05/2022 - 26/05/2022