

Datos básicos

Número de créditos: 30,00 ECTS

Preinscripción: Del 01/05/2024 al 20/07/2024

Matrícula: Del 01/07/2024 al 20/07/2024

Impartición: Del 14/11/2024 al 10/07/2025

Precio (euros): 2.462,00 (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

Director de los estudios:

D. Miguel Ángel Domingo Carrillo

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 (*).

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>

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 revenuemanagementhotelero@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.

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.



Información

Teléfono: 954 551 655

Web: <https://alojamientosv.us.es/revenuemanager/>

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

Twitter: @revenueusevilla

Email: revenuemanagementhotelero@us.es



<https://cfp.us.es>



CFP Centro de Formación Permanente
Dirección General de Formación Continua y Complementaria

Diploma de Especialización 2024-2025

■ Revenue Management Hotelero (VII 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 y MasterYield.

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.

La versión también incluye formación e información para aquellos alumnos que quieran optar por las certificaciones CHIA* (Certification in Hotel Industry Analytics) y CAHTA* (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.

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 Beonx u otras.

Comisión Académica

D^a. 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

Profesorado

D. Francisco Javier Camacho Mateos. - SOCIALDOOR. Social Media Manager
D. Jorge Castilla Weeber. - MasterYield, S.L.

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. Alina Díaz Curbelo. Universidad de Sevilla - Economía Financiera y Dirección de Operaciones

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. - MELIA Hotels International

D^a. Cayetana Fernández Trevijano. - Beonx

D^a. Sonia González García. - Regional Director Revenue Management NH Hotel Group

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. - rea Revenue Manager Luxury Brand MELIA Hotels International

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

D^a. Amaya Lacambra Sadia. - Directora Estrategia Comercial y Revenue Management Vincci Hoteles

D. Cayetano Medina Molina. - Universidad Isabel I y Centro Universitario San Isidoro

D. Jaime Piedras Martínez. - General Manager/Management Control/Hotel Real Estate & Asset Management - ICB Consulting

D. Alberto Plaza Jiménez. - Director of Sales Southern Europe IDEaS
D. Alejandro Rodríguez Gutiérrez. - Director General Hotel Bécquer y Hotel Kivir. Vicepresidente AEDH Andalucía

D^a. Nuria Sánchez Sánchez. - Revenue Manager Meliá Lebreros & Meliá Sevilla MELIA Hotels International

D^a. María Carmen Yerga Cruz. - Directora Revenue Management Hotel Alfonso XIII Marriott International, Inc.

■ 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: 14/11/2024 - 22/11/2024

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: 28/11/2024 - 07/02/2025

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.
4. RM desde una perspectiva contable

Fechas de inicio-fin: 13/02/2025 - 21/02/2025

Horario: Jueves y viernes, en horario de tarde

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: 28/11/2024 - 21/03/2025

Horario: Jueves y viernes, en horario de tarde

Módulo/Asignatura 5. Aplicaciones de Revenue Management en Hoteles

Número de créditos: 5,00 ECTS

Contenido:

- Aplicaciones de Revenue Management.

Fechas de inicio-fin: 27/03/2025 - 25/04/2025

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: 15/05/2025 - 30/05/2025

Horario: Jueves y viernes, en horario de tarde

Módulo/Asignatura 7. Trabajo Fin de Diploma

Número de créditos: 2,00 ECTS

Contenido:

- Revenue Management.

Fechas de inicio-fin: 01/06/2025 - 10/07/2025

Horario: Lunes en horario de mañana