

## Datos básicos

Número de créditos: 30,00 ECTS

Preinscripción: Del 08/05/2026 al 30/06/2026

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

Impartición: Del 12/11/2026 al 31/12/2027

Precio (euros): 2.462,00 (tasas incluidas)

Pago fraccionado: Sí

Modalidad: Presencial

Prácticas en empresa/institución: No

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 títulos Universitarios 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 Universitario. También pueden acceder los TEAT y alumnos que le queden pocas asignaturas para finalizar sus estudios de Grado Universitario (manda un mensaje para preguntar por tu caso personal, a la dirección revenueRM@us.es y revenue@us.es).

(\*) En el caso de titulación extranjera debe verificarse que la titulación es universitaria. Puede consultarse información específica sobre esta modalidad en el siguiente enlace: <https://cfp.us.es/estudiantes>  
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: a DiplomaRM@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: 954 557 209

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

Twitter: @revenueUSevilla

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



<https://cfp.us.es>

## Diploma de Especialización 2026-2027

### ■ Revenue Management Hotelero (IX edición)



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 (23 docentes!) 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 (Minor Hotels), Vincci Hoteles, BeonX, IDEaS, Russel Partnership, STR y MasterYield, entre otros.

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. Como novedad, este curso se introducirán avances de la aplicación de la Inteligencia Artificial (IA) en el entorno de Revenue Management.

La versión también incluye orientación para aquellos estudiantes que quieran optar por la certificación CHIA de STR (Certification in Hotel Industry Analytics): <https://str.com/training/certifications/chia-academic>

En el programa formativo también tienen cabida las últimas tendencias respecto a la analítica de data e incorporación de la INTELIGENCIA ARTIFICIAL (IA) en el ámbito de Revenue Management.

### Comisión Académica

- D<sup>a</sup>. **Esther Chávez Miranda**. Universidad de Sevilla - Economía Financiera y Dirección de Operaciones  
D<sup>a</sup>. **Lorena Caridad López del Río**. 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. **Alberto Plaza Jiménez** - Director of Sales Southern Europe IDEaS  
D. **Alejandro Rodríguez Gutiérrez** - Director General Hotel Bécquer y Hotel Kivir. Vicepresidente AEDH Andalucía  
D<sup>a</sup>. **Alina Díaz Curbelo**. Universidad de Sevilla - Economía Financiera y Dirección de Operaciones  
D. **Bernabé Escobar Pérez**. Universidad de Sevilla - Contabilidad y Economía Financiera  
D<sup>a</sup>. **Cayetana Fernández Trevijano** - Beonx  
D<sup>a</sup>. **Esther Chávez Miranda**. Universidad de Sevilla - Economía Financiera y Dirección de Operaciones  
D. **Francisco Javier Camacho Mateos** - Socialdoor. Social Media Manager  
D. **Francisco Javier Fernández Rodríguez** - Meliá Hotels International  
D. **Jaime Piedras Martínez** - General Manager/Management Control/Hotel Real Estate & Asset Management - ICB Consulting

- D. **Jorge Castilla Weeber** - MasterYield, S.L.  
D. **José Guadix Martín**. Universidad de Sevilla - Organización Industrial y Gestión de Empresas II  
D. **José Luis Jiménez Caballero**. Universidad de Sevilla - Economía Financiera y Dirección de Operaciones  
D. **Juan Luis Blanco Guzmán**. Universidad de Sevilla - Economía Financiera y Dirección de Operaciones  
D<sup>a</sup>. **Lorena Caridad López del Río**. 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>. **María Carmen Yerga Cruz** - Directora Revenue Management Hotel Alfonso XIII Marriott International, Inc.  
D<sup>a</sup>. **María del Mar González Zamora**. Universidad de Sevilla - Economía Financiera y Dirección de Operaciones  
D. **Miguel Ángel Domingo Carrillo**. Universidad de Sevilla - Economía Financiera y Dirección de Operaciones  
D. **Miguel Ángel Ríos Martín**. Universidad de Sevilla - Economía Financiera y Dirección de Operaciones  
D<sup>a</sup>. **Nuria Sánchez Sánchez** - Revenue Manager Meliá Lebreros & Meliá Sevilla Meliá Hotels International  
D<sup>a</sup>. **Raquel Guerrero Martos** - rea Revenue Manager Luxury Brand Meliá Hotels International  
D<sup>a</sup>. **Sandra Gurtubay Durán** - Vincci Hoteles  
D<sup>a</sup>. **Sonia González García** - Regional Director Revenue Management NH Hotel Group

## ■ 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: 12/11/2026 - 20/11/2026

Horario: Miércoles y Jueves, 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: 26/11/2026 - 27/01/2027

Horario: Miércoles y Jueves, 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: 27/01/2027 - 12/02/2027

Horario: Miércoles y Jueves, 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: 11/12/2026 - 13/03/2027

Horario: Miércoles y Jueves, 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: 04/03/2027 - 21/05/2027

Horario: Miércoles y Jueves, 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: 01/04/2027 - 23/04/2027

Horario: Miércoles y Jueves, en horario de tarde

### Módulo/Asignatura 7. Trabajo Fin de Diploma

Número de créditos: 2,00 ECTS

Contenido:

- Revenue Management.

Fechas de inicio-fin: 14/05/2027 - 29/06/2027

Horario: Jueves, en horario de tarde