

REVENUE MANAGEMENT HOTELERO (III EDICIÓN)

Datos básicos del Curso	Curso Académico	2017 - 2018
	Nombre del Curso	Revenue Management Hotelero (III Edición)
	Tipo de Curso	Diploma de Especialización
	Número de créditos	30,00 ECTS
Dirección	Unidad organizadora	Departamento de Economía Financiera y Dirección de Operaciones
	Director de los estudios	D ^a Esther Chávez Miranda
Requisitos	Requisitos específicos de admisión a los estudios	<p>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.</p> <p>(*) Puede consultarse información específica sobre esta modalidad en el siguiente enlace: http://www.cfp.us.es/area-de-alumnos/acceso-estudiantes</p>

-extranjeros

Requisitos académicos para la obtención del Título o Diploma

La calificación media de todos los módulos que componen el Diploma de Especialización, incluido el trabajo final, debe ser de cinco o superior a cinco. Dado su carácter presencial, la asistencia a clases se considera un requisito indispensable para la obtención del título.

Criterios de selección de alumnos

Preinscripción	Fecha de inicio	16/05/2017
	Fecha de fin	20/10/2017
Datos de Matriculación	Fecha de inicio	01/09/2017
	Fecha de fin	20/09/2017
	Precio (euros)	2.159,00 (tasas incluidas)
	Pago fraccionado	Sí
Ampliación de Matricula	Fecha de inicio Ampliación	01/10/2017
	Fecha de fin Ampliación	20/10/2017
Impartición	Fecha de inicio	16/11/2017
	Fecha de fin	30/06/2018
	Modalidad	Presencial
	Idioma impartición	Español
	Lugar de impartición	Avda. San Francisco Javier s/n
	Prácticas en empresa/institución	Sí (extracurriculares)
Información	Teléfono	954551606
	Web	https://alojamientosv.us.es/revenuemanager/
	Facebook	https://www.facebook.com/revenuemanagementus
	Twitter	@revenuemanagem
	Email	revenue@us.es

REVENUE MANAGEMENT HOTELERO (III EDICIÓN)

Objetivos del Curso

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.

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 Sol Meliá International, 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, Forte 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.

Competencias Generales

Competencia para ejercer como Revenue Manager en establecimientos hoteleros. Competencia para diseñar, planificar y programar las actividades de Revenue Management. Competencia para determinar y/o analizar segmentos de mercado con los que opera. Habilidad para aplicar técnicas de segmentación con software estadístico. Competencia para realizar previsiones de demanda. Habilidad para aplicar técnicas de previsión de demanda con software estadístico. Competencia para gestionar demanda, precio y capacidad. Competencia para determinar estrategias y tácticas de precios de la organización así como sus niveles óptimos. Competencia para diseñar, definir y planificar la capacidad y determinar sus niveles óptimos. Competencia para gestionar distintos canales de distribución, evaluar su rentabilidad y conocer y evaluar los nuevos sistemas de distribución y las oportunidades y peligros que proporcionan. Competencia para definir, cuantificar, evaluar y controlar los indicadores de Revenue Management adaptados a cualquier organización, sector o actividad. Competencia para optimizar la utilización de nuevas tecnologías de comercialización. Competencia para evaluar el impacto de su gestión en los resultados económicos. Competencia para evaluar el impacto de los competidores. Habilidad para diseñar nuevos indicadores para la evaluación de RM. Habilidad para diseñar herramientas basadas en Ms Excell específicas para su aplicación. Habilidad para el tratamiento de datos estadísticos con software estadístico. Competencia para definir, planificar, programar y ejecutar actividades de Revenue Management adaptadas a cada ámbito y/o contexto de aplicación. Competencia para diseñar, planificar y programar las actividades de Revenue Management.

En definitiva, contar con las competencias específicas y habilidades que requiere el puesto de Revenue Manager del hotel o del departamento de Revenue Management corporativo.

Procedimientos de Evaluación

Asistencia, Pruebas, Trabajos, Simulador

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. Institución no universitaria - 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 Isidoro.

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 - 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. Melia Hotels International

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

Módulos/Asignaturas del Curso

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

Número de créditos: 3,00 ECTS

Modalidad de impartición: Presencial

Contenido: 1. FUNDAMENTOS DE REVENUE MANAGEMENT (RM)

Importancia económica

Razones de su implantación

Tratamiento nacional/internacional

Evolución histórica

Definición

Requisitos aplicación

Dimensiones de RM

2. LA CAPACIDAD Y LA DEMANDA

Definición de la unidad de capacidad

Medición de la capacidad

Gestión conjunta capacidad-demanda

3. PERFIL Y RESPONSABILIDADES DEL REVENUE MANAGER

Competencias y habilidades

Equipo de RM

Revenue Manager y la dimensión del hotel/cadena

Sistema retributivo

Fechas de inicio-fin: 16/11/2017 - 24/11/2017

Horario: Jueves, Viernes

En horario de tarde

Módulo/Asignatura 2. Dimensiones y Técnicas de Revenue Management

Número de créditos: 8,00 ECTS

Modalidad de impartición: Presencial

Contenido: 1. FORECASTING EN REVENUE MANAGEMENT

Concepto, utilidad, estimación, técnicas de estimación, modelado, previsión, técnicas de previsión (incluidas técnicas de simulación), pronóstico, medición de error

Estimaciones y previsiones con software estadístico

Prácticas sobre técnicas de previsión hoteles

Técnicas de previsión en hoteles pertenecientes a cadenas

2. SEGMENTACIÓN

Concepto, utilidad, técnicas de segmentación.

Segmentación con software estadístico

Prácticas sobre técnicas de segmentación

Segmentos de demanda en hoteles pertenecientes a cadenas

3. PRICING

Distintas aproximaciones para el cálculo del precio de venta

Prácticas determinación precios

Discriminación de precios. Qué es, tipos y ventajas

Estrategias de precios

Conceptos relacionados con pricing

Descripción tipología tarifas hoteleras

Relación tarifas-precios-canales de distribución

Determinación de precios a largo, medio y corto plazo en hoteles de cadenas

Herramientas diseñadas por hoteles para la adopción de decisiones sobre tarifas

4. CAPACITY MANAGEMENT Y CAPACITY CONTROL

Aclaraciones terminológicas

Sistemas distinct y sistemas nested

Gestión recursos únicos o múltiples (single resource or multiple)

Distintas aproximaciones para el cálculo del número de peticiones a aceptar/rechazar

Prácticas capacity control

5. OVERBOOKING

Identificación información necesaria y cálculo costes

Técnicas de overbooking, aplicación e interpretación de resultados

Prácticas de overbooking

6. ANÁLISIS COMPETITIVO

Aclaraciones terminológicas

Técnicas evaluación y determinación del competitive set

Prácticas aplicación técnicas

7. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Tipología de canales de distribución

Modelos de comercialización

Costes de distribución

8. BUSCADORES, REDES SOCIALES Y REVENUE MANAGEMENT

Optimización en buscadores y visibilidad online

Implantación y medición estrategias SEO, SEM y SMM
Estrategias de posicionamiento en buscadores
Reputación online
Prácticas

Fechas de inicio-fin: 30/11/2017 - 02/02/2018

Horario: Jueves, Viernes
En horario de tarde

Módulo/Asignatura 3. Implantación y Medición de Resultados

Número de créditos: 3,00 ECTS

Modalidad de impartición: Presencial

Contenido: 1. INDICADORES para la medición de evolución, seguimiento y control actividad de REVENUE MANAGEMENT en HOTELES

Definición, formulación y cálculo de indicadores de Revenue Management

Indicadores aplicados en el sector hotelero

Indicadores aplicados a otros servicios del hotel

Indicadores de Análisis Competitivo

Consideración especial de los costes de distribución

Otros indicadores

2. INDICADORES ECONÓMICO-FINANCIEROS

Estudio de indicadores de carácter financiero utilizados en Revenue Management

Requisitos, utilización e interpretación

3. INTERPRETACIÓN de indicadores. Repercusión sobre el proceso de ADOPCIÓN DE DECISIONES

Influencia de las decisiones de Revenue Management sobre los resultados

Interpretación de valores a nivel de unidad de negocio, corporativo, hoteles urbanos, vacacionales, regional

Fechas de inicio-fin: 08/02/2018 - 17/02/2018

Horario: Jueves, Viernes
En horario de mañana

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

Número de créditos: 4,00 ECTS

Modalidad de impartición: Presencial

Contenido: 1. DISEÑO Y UTILIZACIÓN DE HERRAMIENTAS GENÉRICAS PARA EL TRATAMIENTO DE DATOS

Ms Excel desde el nivel básico a experto para tratamiento de datos de Revenue Management

Diseño herramientas de Revenue Management con Ms Excel

Otras herramientas de tratamiento estadístico de datos

2. HERRAMIENTAS ESPECÍFICAS Y SOFTWARE DE REVENUE MANAGEMENT en el sector hotelero

ERPs y Properties Management Systems y su repercusión sobre la actividad de Revenue Management

Identificación fuentes de información y datos necesarios para la aplicación de Revenue Management

Integración de sistemas

Software de Revenue management

Herramientas de análisis competitivo

Channel Managers

Tratamiento y gestión de opiniones de clientes

Otras herramientas

Fechas de inicio-fin: 30/11/2017 - 09/03/2018

Horario: Jueves, Viernes

En horario de mañana

Módulo/Asignatura 5. Aplicaciones de Revenue Management en Hoteles

Número de créditos: 5,00 ECTS

Modalidad de impartición: Presencial

Contenido: APLICACIONES DE REVENUE MANAGEMENT

Diferencias de aplicación en hoteles pertenecientes a cadenas, hoteles de mediana dimensión e independientes u otros tipos de establecimientos

Diferencias de enfoque entre los Departamentos de Revenue Management del hotel, corporativo o regional

Aplicaciones para la obtención de ingresos adicionales a los de alojamiento: Revenue Management Total

Fechas de inicio-fin: 15/03/2018 - 12/04/2018

Horario: Jueves, Viernes

En horario de tarde

Módulo/Asignatura 6. Simulador de Revenue Management

Número de créditos: 5,00 ECTS

Modalidad de impartición: Presencial

Contenido: Prácticas de Revenue Management mediante simulación competitiva en el aula. La simulación incluye:

Asignación de hotel al grupo de trabajo

Estudio hotel por equipo de Revenue Management

Análisis de la información y adopción de decisiones

Análisis de los resultados e indicadores de Revenue Management obtenidos y nueva adopción de decisiones durante el período de contratación

Conclusiones finales de la simulación global y por equipos

Fechas de inicio-fin: 12/04/2018 - 04/05/2018

Horario: Jueves, Viernes
En horario de mañana

Módulo/Asignatura 7. Trabajo Fin de Diploma

Número de créditos: 2,00 ECTS

Modalidad de impartición: Presencial

Contenido: Aplicación de Revenue Management en el hotel

Asignaturas del módulo:

Fechas de inicio-fin: 01/05/2018 - 30/06/2018

Horario: Lunes
En horario de mañana