

REVENUE MANAGEMENT (ON LINE)

Datos básicos del Curso	Curso Académico	2021 - 2022
	Nombre del Curso	Revenue Management (On line)
	Tipo de Curso	Diploma de Especialización
	Número de créditos	33,00 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	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

Requisitos académicos para la obtención del Título o Diploma

La calificación media de todos los módulos que componen el Diploma de Especialización, incluido el proyecto, debe ser de cinco o superior a cinco. Conforme a la modalidad de enseñanza seleccionada para la impartición de estos estudios (in live stream, es decir, en directo), la asistencia a clases se considera un requisito indispensable para la obtención del título.

Criterios de selección de alumnos

Orden de Preinscripción.

Datos de Matriculación

Precio (euros)	2.372,00 (tasas incluidas)
Pago fraccionado	Sí

Impartición

Modalidad	A distancia
Idioma impartición	Español
Plataforma virtual	Plataforma Virtual US
Prácticas en empresa/institución	Sí (extracurriculares)

Información

Teléfono	954551606
Web	https://alojamientosv.us.es/revenuemanager/es/
Facebook	https://www.facebook.com/revenuemanagementus
Twitter	https://twitter.com/revenueusevilla
Email	revenue@us.es

REVENUE MANAGEMENT (ON LINE)

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. 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.

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 MasterYield.

Las clases se imparten in 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.

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

D^a. Nuria Sánchez Sánchez. Institución no universitaria - Meliá Hotels International

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. 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^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. - 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 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^a. Nuria Sánchez Sánchez. - Meliá Hotels International

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

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: A distancia

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

Horario: Estudios a distancia, Módulo/Asignatura sin horario

Módulo/Asignatura 2. Dimensiones y Técnicas de Revenue Management

Número de créditos: 8,00 ECTS

Modalidad de impartición: A distancia

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

Horario: Estudios a distancia, Módulo/Asignatura sin horario

Módulo/Asignatura 3. Implantación y Medición de Resultados

Número de créditos: 4,00 ECTS

Modalidad de impartición: A distancia

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

Implicaciones contables

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: 10/02/2022 - 24/02/2022

Horario: Estudios a distancia, Módulo/Asignatura sin horario

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

Número de créditos: 5,00 ECTS

Modalidad de impartición: A distancia

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 de apoyo a la adopción de decisiones Revenue Manager

Fechas de inicio-fin: 25/11/2021 - 25/03/2022

Horario: Estudios a distancia, Módulo/Asignatura sin horario

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

Número de créditos: 5,00 ECTS

Modalidad de impartición: A distancia

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: 31/03/2022 - 29/04/2022

Horario: Estudios a distancia, Módulo/Asignatura sin horario

Módulo/Asignatura 6. Simulador de Revenue Management

Número de créditos: 5,00 ECTS

Modalidad de impartición: A distancia

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

Horario: Estudios a distancia, Módulo/Asignatura sin horario

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

Número de créditos: 3,00 ECTS

Modalidad de impartición: A distancia

Contenido: Revenue Management. Análisis de datos reales a nivel de destino, mercado, set competitivo y hotel. Proyecto.

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

Horario: Estudios a distancia, Módulo/Asignatura sin horario