REVENUE MANAGEMENT HOTELERO (VI EDICIÓN)

Datos básicos del Curso	Curso Académico	2022 - 2023
	Nombre del Curso	Revenue Management Hotelero (VI 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 Miguel Ángel Domingo Carrillo
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 (*). 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
	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	Orden de Preinscripción.
Preinscripción	Fecha de inicio	01/04/2022
	Fecha de fin	20/10/2022
Datos de Matriculación	Fecha de inicio	01/07/2022
	Fecha de fin	20/07/2022
	Precio (euros)	2.162,00 (tasas incluidas)
	Pago fraccionado	Sí
Ampliación de Matrícula	Fecha de inicio Ampliación	21/07/2022
	Fecha de fin Ampliación	20/10/2022
Impartición	Fecha de inicio	17/11/2022
	Fecha de fin	30/06/2023
	Modalidad	Presencial
	Idioma impartición	Español
	Lugar de impartición	Avda. San Francisco Javier s/n
	Prácticas en empresa/institución	Sí (extracurriculares)
Información	Teléfono	954551655
	Web	https://alojamientosv.us.es/revenuemanager/
	Facebook	https://www.facebook.com/revenuemanagementus
	Twitter	@revenueusevilla

Email	revenuemanagementhotelero@us.es

REVENUE MANAGEMENT HOTELERO (VI 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.

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 Especicalización 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 sensibilizacion 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 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 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

Dª. 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

Dª. Nuria Sánchez Sánchez. Institución no universitaria - Melia Hotels International

Profesorado

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

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

Dª. Esther Chávez Miranda. Universidad de Sevilla - Economía Financiera y Dirección de Operaciones

Dª. Mª Dolores Cubiles de la Vega. Universidad de Sevilla - Estadística e Investigación Operativa

Dª. 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. - Meliá Hoteles
Dª. Sonia González García. - NH Hotel Group
Dª. María Rosario González Rodríguez. Universidad de Sevilla - Economía Aplicada I
Dª. 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
Dª. Raquel Guerrero Martos. - MELIÁ HOTELES INTERNATIONAL
D. José Luis Jiménez Caballero. Universidad de Sevilla - Economía Financiera y Dirección de Operaciones

Dª. Amaya Lacambra Sadia. - Directora Revenue Management y Distribución Online at Vincci Hoteles
D. Cayetano Medina Molina. - CEADE
D. Guillermo Pérez Royo. - beonprice.com
D. Jaime Piedras Martínez. - Sin Proyecto actualmente
D. Alberto Plaza Jiménez. - IDEAS
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. - Las Casas de la Judería
Dª. Nuria Sánchez Sánchez. - Melia Hotels International
Dª. 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: 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: 17/11/2022 - 25/11/2022

Horario: Jueves en horario de tarde, 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

Asignaturas del módulo:

Fechas de inicio-fin: 01/12/2022 - 17/02/2023

Horario: Jueves en horario de tarde, 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

4. RM desde una perspectiva contable

Fechas de inicio-fin: 23/02/2023 - 10/03/2023

Horario: Jueves en horario de tarde, Viernes en horario de tarde

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: 01/12/2022 - 25/03/2023

Horario: Jueves en horario de tarde, Viernes en horario de tarde

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: 31/03/2023 - 05/05/2023

Horario: Jueves en horario de tarde, 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: 04/05/2023 - 19/05/2023

Horario: Jueves en horario de tarde, Viernes en horario de tarde

Módulo/Asignatura 7. Trabajo Fin de Diploma

Número de créditos: 2,00 ECTS

Modalidad de impartición: Presencial

Contenido: Revenue Management.

Fechas de inicio-fin: 01/06/2023 - 28/06/2023

Horario: Lunes en horario de mañana