



Máster de Formación Permanente en Revenue Management

Máster de Formación Permanente en Revenue Management

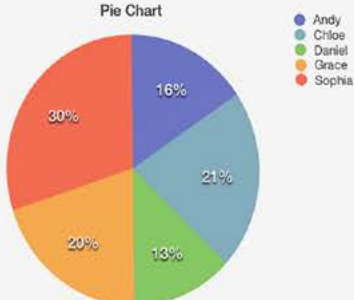
Índice

- Presentación
- Objetivos
- Por qué UNIR recomienda este programa
- Datos clave
- Claustro
- Programa
 - » Principios y Teorías del Revenue Management
 - » Operaciones y procesos del Revenue Management
 - » Toma de decisiones y Forecast
 - » Técnicas y herramientas de Revenue Management
 - » Ecommerce aplicado al RM
 - » Revenue aplicado a otros sectores
 - » Marketing digital aplicado a RM
- Por qué elegirnos
- Impulsa tu carrera profesional

Fundraiser Results by Salesperson

PARTICIPANT	UNITS SOLD
Andy	11
Chloe	15
Daniel	9
Grace	14
Sophia	21

Pie Chart



Presentación

La estrategia de precios es más crítica que nunca. Nuevos actores, nuevas tecnologías y nuevos perfiles de cliente, están obligando a los Sectores Turístico, Ocio, Restauración y Retail a reinventarse.

La demanda, la oferta y el momento “deciden” tus tarifas. ¿Cómo seguir siendo competitivo en este entorno? La clave está en el Revenue Management.

Aprende a vender el producto ideal, al cliente adecuado, en el momento oportuno y al precio óptimo.

La fijación dinámica de precios, las tarifas dinámicas que hoteles y compañías aéreas establecen con Revenue Management, ha pasado a ser crítica con el auge de internet y el comercio electrónico.

Cada vez son más las compañías que asignan los precios a los diferentes productos aplicando una estrategia dinámica de diferenciación a cada cliente y en cada instante.

Su utilidad en la optimización de precios y minimización de costes es fundamental para cualquier negocio de venta online.

¡Aprenderás el modelo de gestión comercial que responde a los retos del ecommerce: excesiva oferta, inmediatez y variabilidad de oferta!

Solo serán competitivos aquellos que cuenten con la mejor política de precios.

Con el Máster de Formación Permanente en Revenue Management de UNIR aprenderás a implementar una estrategia de pricing que:

- Optimice tus precios
- Prediga el comportamiento del consumidor
- Controle la distribución en todos tus canales
- Prevea correctamente la demanda

- Considere los datos del mercado y del cliente para mejorar ingresos

Conviértete en el Revenue Manager que necesitan las empresas.

- Aprende nuevas métricas además de los índices de medición como ADR, REVPAR, GOPPAR, precios medios
- Aplica las nuevas tecnologías específicas de RM a tu gestión
- Da el salto de analista de precios a tomar decisiones estratégicas
- Domina el Total Revenue Management
- Domina el Ecommerce y Marketing Digital

Objetivos

- Conocer la estructura financiera de una empresa y entender la relación entre la economía, Revenue Management, Benchmarking y Business Intelligence.
- Aprender a analizar y monitorizar la estructura de precios de en diferentes sectores e implementar estrategias de pricing.
- Comprender y ejecutar las técnicas de forecasting: upselling, crossselling, total selling.
- Monitorizar KPIS para detectar y planificar desviaciones en la estrategia de precios: roombooking, pick-up, ADR, porcentaje de ocupación y Rev-Par, entre otros.
- Experimentar con las herramientas más sofisticadas del mercado como Ezyield, Channel Manager, ReviewPro, Ideas, Idiso, etc.
- Diseñar un cuadro de mando o plantilla de Revenue Management.

Por qué UNIR recomienda este programa

El actual entorno está obligando a las empresas a replantearse su estrategia de pricing. ¡La demanda de profesionales capaces de maximizar ingresos es cada vez mayor!

Con el Máster de Formación Permanente en Revenue Management dominarás la metodología para fijar el mejor precio de sus productos y servicios de la mano de expertos:

- Aplicarás los conocimientos a cualquier negocio que requiera precios dinámicos. El programa incluye casos prácticos y ejemplos en sectores como turismo, ocio, restauración, venta online y retail.
- Practicarás de la mano de los mejores expertos las operaciones, procesos, técnicas y herramientas de Revenue, Pricing y Forecasting.
- Contarás con una ventaja competitiva como Revenue Manager. Incluye herramientas y técnicas complementarias:
 - » Ecommerce
 - » Marketing Digital
 - » Cómo vender en Amazon
 - » Google Analytics
 - » Conocerás el Revenue Management System BEONX

Datos Clave

8 MESES / 60 ETCS

CLASES ONLINE EN DIRECTO

Dónde podrás interactuar con el profesor y los alumnos. Y, si no puedes asistir en directo, puedes verla en diferido siempre que quieras.

REQUISITOS DE ACCESO

Licenciados, graduados o formación superior equivalente

DIRIGIDO A

Este programa está dirigido a profesionales que desean convertirse en expertos de las técnicas de Revenue Management los sectores turísticos, aviación, ocio, retail. También de especial interés para profesionales de Ecommerce cuyo producto permita desarrollar una estrategia RM.

- Revenue Manager
- Consultor en Revenue
- Técnico de Revenue
- Analista de Revenue
- Técnico de Pricing
- Director de administración y finanzas
- Jefe de Ventas
- Key Account Manager
- Gestor de alojamiento
- Director Comercial
- Director de Hotel o complejo Turístico

Solicita información: +34 941 209 743

info@unir.net | www.unir.net



FLEXTIME

Nos adaptamos a tu disponibilidad horaria permitiéndote acceder y participar en directo a las sesiones online, a los foros de discusión, así como a los materiales complementarios. Sin barreras geográficas, en cualquier momento y en cualquier lugar.



PROFESSIONAL SPEAKERS

Todos nuestros ponentes son profesionales de empresas líderes, que imparten sus sesiones en base a su propia experiencia, lo que aporta una visión real del mercado.



NETWORKING INTERNACIONAL

Podrás conocer al resto de participantes de España y Latinoamérica con los que te pondremos en contacto de forma presencial y/o virtual a lo largo del curso.



LEARNING BY DOING

Aplicarás todos los conocimientos gracias al aprendizaje adquirido en sesiones prácticas. Trabajarás en grupos dirigidos por especialistas, donde podrás fomentar el Networking e intercambiar experiencias.



SESIONES ONLINE EN DIRECTO

Podrás seguir e intervenir en las sesiones estés donde estés, sin necesidad de desplazamientos. Y si por algún motivo no pudieras asistir, podrás ver el material grabado en cualquier momento.



MENTORING CONSTANTE Y PERSONALIZADO

Desde el primer día se te asignará un tutor que te acompañará y apoyará en todo momento, resolviendo todas las dudas que te puedan surgir y tratando de potenciar tus habilidades para tu desarrollo.

Por qué elegimos

Porque ponemos a tu disposición todo lo que necesitas para mejorar tu carrera profesional, **sin necesidad de desplazarte**, tan solo requieres de conexión a internet y un dispositivo (PC, Tablet o incluso un Móvil) para seguir el programa.

Porque con nuestro modelo pedagógico, pionero en el mercado, participarás en **clases online en directo impartidas por los mejores profesionales** de cualquier parte del mundo. Además, podrás verlas

en **cualquier momento y desde cualquier lugar**, ideal para compatibilizarlo con tu agenda personal y profesional.

Porque fomentamos el **NETWORKING**, clave en tu desarrollo profesional, poniéndote en contacto con ponentes y participantes de alto nivel, con los que compartirás trabajo y experiencias a través de la plataforma.



Experta en Revenue Management y el Ecommerce aplicado a RM.

Actualmente desarrolla su actividad en el ámbito de la consultoría y asesoría de las acciones online, posicionamiento, redes sociales y analítica a través del Modelo SMH.

Ha sido Directora del Hotel El Prado y Jefa de Ventas en el Hotel Opera. Primera Doctora por la URJC en la Escuela Internacional de Doctorado en Ciencias Sociales y Jurídicas en el Área de Empresa, Mención Nebrija de Postgrado por el Mejor Expediente Académico en Máster Oficial de Turismo, Máster en Dirección Comercial y Marketing, Experto Universitario en Dirección y Gestión de Actividades Turísticas. Coordinadora del Experto Universitario en Revenue Management para la gestión hotelera en UNIR.

GEMMA CASCALES GARCÍA
CEO Y FUNDADORA
SMH BUSINESS



Director del programa

Claustro



Carlos Vegas Pinedo
Digital Sales & Marketing
Manager
MELIÁ HOTELS INTERNATIONAL

Hotelero por vocación y tradición familiar. Experiencia nacional e internacional combinado con visión corporativa y de hotel.



Alvaro Repetto
Revenue Manager Europe
PARQUES DE OCIO
Revenue manager de parques de ocio, con experiencia en diversos sectores como el ho-

telero, intermediación aérea y e-commerce. Tutor online de clases de excel y Revenue Management. Apasionado del análisis y el intercambio de conocimientos.



Ramón Adillón Sastre
Gestión de la Experiencia de Cliente
PARADORES
Presidente
SKAL INTERNATIONAL MADRID

15 años de experiencia en puestos de responsabilidad del sector turístico. Experto en la creación de modelos para la sostenibilidad turística.



Jaume Vidal
Global Director de Revenue & Planificación Comercial
BARCELÓ HOTEL GROUP
Título Superior de Turismo. BA

(Hons) Business Studies with Tourism (UWE) en Reino Unido. Ciencias aplicadas y Economía en el International Business.

Claustro



Isidro Tenorio Meseguer

Ceo & Social Media

BEQUEST & AEDH

Ingeniero en
Telecomunicaciones.

Emprendedor, consultor y formador. Fundador de Integra, empresa de consultoría tecnológica aplicada.



Iván Martínez soto Director

*Responsable de
Revenue Management*

SMH MARKETING

Máster de Formación Per-

manente en Revenue Management. Redactor de contenidos MBA. Experto en turismo. Profesor del Máster en Dirección Hotelera y Restauración.



Luis Carmona

Consultor Especialista

Amazon

Especialista en e-commerce
y comunicación empresarial

en entornos internacionales y en empresas como BBVA, Everis, Rooter, Stratmind y CUCO The Cube Company. MBA en Dirección Empresarial y Marketing.



Julián Alcolea Delicado

Director de Operaciones

Ring2Travel

Cuenta con una carrera
profesional de más de 25

años en Sector Hotelero fundamentalmente orientada al Revenue Management, la optimización de la Distribución Hotelera y a la Formación Turística.



Plan de Estudios

MÓDULO 1

Principios y Teorías del Revenue Management

- Tema 1. ¿Qué es el Revenue Management?
- Tema 2. Competencia y Benchmarking
- Tema 3. Elasticidad y metodología
- Tema 4. Inteligencia de negocio y Forecasting
- Tema 5. Implementación equipo RM

Duración: 3 ECTS

MÓDULO 2

Operaciones y Procesos del Revenue Management

- Tema 1. Dirección estratégica
- Tema 2. Estrategias de segmentación y búsqueda de la ventaja competitiva
- Tema 3. La estrategia de gestión de ingresos
- Tema 4. Procesos de la gestión de ingresos I. Análisis comparativo
- Tema 5. Procesos de la gestión de ingresos II. Fijación de precios
- Tema 6. Procesos de la gestión de ingresos III. Previsión
- Tema 7. Procesos de la gestión de ingresos IV. Distribución
- Tema 8. Aplicación de la gestión de ingresos

Duración: 6 ECTS

MÓDULO 3

Toma de Decisiones y Forecast

- Tema 1. Indicadores, KPIs
- Tema 2. ¿Qué es el forecast?
- Tema 3. Toma de decisiones
- Tema 4. Errores en el forecasting
- Tema 5. Neuroprecios

- Tema 6. Relación entre reputación online y precio
- Tema 7. Estrategia hotelera y toma de decisiones
- Tema 8. Grupos

Duración: 9 ECTS

MÓDULO 4

Técnicas y Herramientas del Revenue Management

- Tema 1. Fundamentos de las técnicas de Revenue Management
- Tema 2. Herramientas del Revenue Management
- Tema 3. El forecasting como herramienta de control de la disponibilidad
- Tema 4. Herramientas y técnicas de Revenue Management para online y offline
- Tema 5. Overbooking y grupos, cross selling y up selling.
- Tema 6. Herramientas y aplicaciones en el mercado
- Tema 7. Conclusiones: herramientas y técnicas de Revenue Management.

Duración: 6 ECTS

MÓDULO 5

Marketing Digital aplicado al Revenue Management

- Tema 1. Marketing digital
- Tema 2. Reputación online
- Tema 3. Posicionamiento natural (SEO)
- Tema 4. Posicionamiento de pago (SEM)
- Tema 5. Analítica web
- Tema 6. Estrategia en redes sociales
- Tema 7. Marketing móvil
- Tema 8. Herramientas del marketing

Duración 9: ECTS

MÓDULO 6

Ecommerce aplicado al Revenue Management

- Tema 1. Introducción ecommerce
- Tema 2. Funnel ecommerce-upper funnel
- Tema 3. Funnel ecommerce-lower & médium funnel
- Tema 4. Ecommerce 3.0
- Tema 5. Merchandant center
- Tema 6. Experiencia de Usuario UX

Duración 9: ECTS

MÓDULO 7

Revenue aplicado a otros sectores

- Tema 1. Aplicación de Revenue Management en otros sectores
- Tema 2. Definición de indicadores para Revenue Management
- Tema 3. Aplicación de Revenue Management en el sector del ocio y el turismo
- Tema 4. Ejemplos de aplicación de Revenue Management en otros sectores
- Tema 5. Ingeniería de producto
- Tema 6. Thinking Speed

Duración 6: ECTS

OTROS PROGRAMAS RECOMENDADOS

- Resolución de Problemas Complejos
- RRHH Digital
- Dirección y Gestión de la Innovación
- Big Data for Business

CÓMO MATRICULARSE

- Completa el formulario de preinscripción
- Recibe la llamada de un asesor personal, que verifica que cumples los requisitos exigidos y te ayuda a elaborar tu plan de estudios personalizado
- Cumplimenta la matrícula* con la forma de pago más adecuada a tus necesidades
- Recibe tu clave de acceso al AULA VIRTUAL y comienza el curso organizándote a tu manera

**Un asesor te facilitará el acceso al formulario de matrícula.*

Solicita información:

+34 917 909 731

infotitulospropios@unir.net

www.unir.net

Un nuevo concepto de Universidad online

La Universidad Internacional de La Rioja, universidad con docencia 100% online, se ha consolidado como solución educativa adaptada a los nuevos tiempos y a la sociedad actual. El **innovador modelo pedagógico de UNIR** ha conseguido crear un nuevo concepto de universidad en el que se integran aspectos tecnológicos de última generación al servicio de una enseñanza cercana y de calidad. La **metodología 100% online** permite a los alumnos estudiar estén donde estén, interactuando, relacionándose y compartiendo experiencias con sus compañeros y profesores. Actualmente UNIR cuenta con:

- Más de **41.000 alumnos**
- Más de **10.000 alumnos internacionales**
- Presencia en **90 países de los 5 continentes**
- Más de **130 títulos de Grado y Postgrado**
- Más de **4.000 convenios de colaboración** firmados para dar cobertura de prácticas a nuestros estudiantes
- Además UNIR es una **universidad responsable con la cultura, la economía y la sociedad**. Este compromiso se materializa a través de la Fundación UNIR.

UNIR, mucho más que una universidad

Headhunting
Club



Viveros online
de Empleo



Inside the
company



Feria Virtual de
Empleo



Programa
Shadowing



Prácticas de
Excelencia

CONVIÉRTETE EN EL PROFESIONAL QUE LAS EMPRESAS NECESITAN

A través de nuestro **Dpto. de Salidas Profesionales y Empleabilidad**, podrás encontrar multitud de oportunidades, programas de apoyo y contacto con las mejores empresas de tu sector. Estas empresas ya forman parte de nuestra Red de Partners UNIR y te están buscando.

accenture

indra

Deloitte.

Hewlett Packard
Enterprise

Telefonica

CEPSA

Microsoft

GARRIGUES

Heineken

Baker
McKenzie.

IBM

EY

gasNatural
fenosa

AIRBUS

CONVERSE

ferrovial

FCC

pwc

MELIÀ

zeppelin

Sacyr

Más información - 941 209 743
empleoypracticas.unir.net | info@unir.net



RECTORADO LOGROÑO

Avenida de la Paz, 137
26006. La Rioja
España
+34 941 210 211

DELEGACIÓN MADRID

Calle de García Martín, 21
28224. Pozuelo de Alarcón
España
+34 915 674 391

DELEGACIÓN BOGOTÁ

Calle 100 # 19-61. Edificio Centro
Empresarial 100. Oficina 801. 11001
Colombia
+571 5169659

DELEGACIÓN CD. DE MÉXICO

Avenida Universidad 472,
Narvarte Poniente. 03600
México
+52 (55) 84210768

DELEGACIÓN QUITO

Avenida República E7-123 y Martín
Carrión (esquina). Edificio Pucará
Ecuador
(+593) 3931480

DELEGACIÓN LIMA

José Gabriel Chariarse, 415
San Antonio. Miraflores
Perú
(01) 496 – 8095

unir.net | +34 941 209 743

