

Programación semanal

En la programación semanal te presentamos un **reparto del trabajo de la asignatura** a lo largo de las semanas del cuatrimestre.

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (10 puntos)
Semana 1	<p>Tema 1. Dirección estratégica</p> <p>1.1. ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>1.2. La dirección estratégica y su aplicación en las empresas hoteleras</p> <p>1.3. Misión, visión y valores</p> <p>1.4. Análisis de competidores</p> <p>1.5. Referencias bibliográficas</p>	<p>Asistencia a dos sesiones presenciales virtuales a lo largo del curso (0,1 puntos cada una)</p> <p>Test tema 1 (0,1 puntos)</p>
Semana 2	<p>Tema 2. Ventaja competitiva</p> <p>2.1. ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>2.2. Recursos organizativos</p> <p>2.3. Ventaja competitiva</p> <p>2.4. Búsqueda de la ventaja competitiva</p> <p>2.5. Referencias bibliográficas</p>	<p>Test tema 2 (0,1 puntos)</p>
Semana 3	<p>Tema 3. La estrategia en la unidad de negocio</p> <p>3.1. ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>3.2. Procesos del plan estratégico</p> <p>3.3. Evaluación y control de resultados</p> <p>3.4. Estrategias aplicables en hoteles</p> <p>3.5. Referencias bibliográficas</p>	<p>Trabajo: Plan estratégico para un hotel de cuatro estrellas (2,5 puntos)</p> <p>Test tema 3 (0,1 puntos)</p>
Semana 4	<p>Tema 4. Canales de distribución</p> <p>4.1. ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>4.2. Canales tradicionales de distribución</p> <p>4.3. Cambios en la distribución: <i>E-Commerce</i></p> <p>4.4. Costes de intermediación</p> <p>4.5. Adecuación de los canales de distribución al modelo hotelero</p> <p>4.6. Referencias bibliográficas</p>	<p>Trabajo: Cuadro de mando de distribución (2,5 puntos)</p> <p>Test tema 4 (0,1 puntos)</p>

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (10 puntos)
Semana 5	<p>Tema 5. Fases de una estrategia de <i>Revenue Management</i></p> <p>5.1. ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>5.2. <i>Yield Management</i> y <i>Revenue Management</i></p> <p>5.3. Procesos en una estrategia de <i>Revenue Management</i></p> <p>5.4. Condiciones necesarias para aplicar una estrategia de <i>Revenue Management</i></p> <p>5.5. Ciclo del <i>Revenue Management</i></p> <p>5.6. Referencias bibliográficas</p>	<p>Test tema 5 (0,1 puntos)</p>
Semana 6	<p>Tema 6. Procesos aplicados en una estrategia de <i>Revenue Management</i></p> <p>6.1 ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>6.2. Inventarios de productos y servicios</p> <p>6.3. Pautas en la fijación de precios</p> <p>6.4. Herramientas en una estrategia de <i>Revenue</i></p>	<p>Test tema 6 (0,1 puntos)</p>
Semana 7	<p>Tema 7. Aplicación del <i>Revenue Management</i></p> <p>7.1. ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>7.2. Control de la demanda</p> <p>7.3. Segmentación</p> <p>7.4. El <i>Revenue Management</i> en el organigrama del hotel</p> <p>7.5. La figura del <i>Revenue Manager</i></p> <p>7.6. Referencias bibliográficas</p>	<p>Trabajo: ¿Quién es el <i>Revenue Manager</i>? (2,5 puntos)</p> <p>Foro: Diferenciación y aplicación del <i>Revenue Management</i> para maximizar el beneficio de un hotel (1,5 puntos)</p> <p>Test tema 7 (0,1 puntos)</p>
Semana 8	<p>Tema 8. Análisis de la estrategia de <i>Revenue Management</i></p> <p>8.1. ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>8.2. <i>Rate control</i></p>	
Semana 9	<p>Tema 8. Análisis de la estrategia de <i>Revenue Management</i> (continuación)</p> <p>8.3. Midiendo la estrategia</p> <p>8.4. <i>Forecasting</i></p>	<p>Test tema 8 (0,1 puntos)</p>