

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)
<p>Semana 1 20/11/2017 – 24/11/2017</p>	<p>Tema 1. Fundamentos de las técnicas de <i>Revenue Management</i></p> <p>1.1. ¿Cómo estudiar este tema? 1.2. <i>Birgerjarl model. Business Revenue Intelligence</i> 1.3. Diagrama de gestión comercial. <i>Revenue Management</i> 1.4. La oferta, la demanda y su gestión 1.5. Matriz de productos. Servicios. Herramienta de estrategia básica</p>	<p>Asistencia a dos sesiones presenciales virtuales a lo largo del curso (0,40 puntos)</p> <p>Trabajo: Técnicas de <i>Revenue</i> (2,5 puntos)</p> <p>Test tema 1 (0,1 puntos)</p>
<p>Semana 2 27/11/2017 – 01/12/2017</p>	<p>Tema 2. Herramientas del <i>Revenue Management</i></p> <p>2.1. ¿Cómo estudiar este tema? 2.2. Más allá del <i>competitive set (compset). Benchmarking</i> 2.3. Canal de distribución. Herramientas de <i>market share report & distribution</i> 2.4. Precio. Patrón de demanda por día de la semana 2.5. Conclusiones</p>	<p>Trabajo: Análisis STR (2,5 puntos)</p> <p>Test tema 2 (0,1 puntos)</p>
<p>Semana 3 04/12/2017 – 08/12/2017</p>	<p>Tema 3. El <i>forecasting</i> como herramienta del control de la disponibilidad</p> <p>3.1. ¿Cómo estudiar este tema? 3.2. La ciencia en la gestión de datos 3.3. Herramienta de <i>forecasting. Over/underforecasting</i> 3.4. <i>Booking curve tool</i> 3.5. <i>Pick up tool</i> como indicador 3.6. Herramienta de control de la disponibilidad 3.7. Aplicación de precios diferenciales</p>	<p>Test tema 3 (0,1 puntos)</p>
<p>Semana 4 11/12/2017 – 15/12/2017</p>	<p>Tema 4. Herramientas y técnicas RM para <i>online</i> y <i>offline</i></p> <p>4.1. ¿Cómo estudiar este tema? 4.2. Tipos de precios 4.3. Herramientas y técnicas RM tácticas</p>	<p>Foro: Herramientas y Técnicas del <i>Revenue</i> (1 punto)</p>

CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (10 puntos)
<p>Semana 5 18/12/2017 – 22/12/2017</p> <p>Tema 4. Herramientas y técnicas RM para <i>online</i> y <i>offline</i> (Continuación) 4.4. Herramientas y técnicas RM estratégicas. El valor del cliente 4.5. Distribución <i>online</i> y <i>offline</i> 4.6. Los diez principios de la gestión de precios</p>	<p>Trabajo: Análisis de escenarios de <i>Revenue</i> (2,5 puntos) Test tema 4 (0,1 puntos)</p>
<p>Semana 6 08/01/2018 – 12/01/2018</p> <p>Tema 5. <i>Overbooking</i> y grupos, <i>cross selling</i> y <i>up selling</i> 5.1. ¿Cómo estudiar este tema? 5.2. <i>Overbooking</i> 5.3. Grupos 5.4. <i>Cross selling</i> & <i>up selling</i> 5.5. Referencias bibliográficas</p>	<p>Test tema 5 (0,1 puntos)</p>
<p>Semana 7 15/01/2018 – 19/01/2018</p> <p>Tema 6. Herramientas y aplicaciones en el mercado 6.1. ¿Cómo estudiar este tema? 6.2. Principales aplicaciones <i>shopper</i>, RMS, o RMS propios 6.3. El futuro de las <i>apps</i> del hotel 6.4. Referencias bibliográficas</p>	<p>Test tema 6 (0,1 puntos)</p>
<p>Semana 8 22/01/2018 – 26/01/2018</p> <p>Tema 7. Conclusiones: herramientas y técnicas de <i>Revenue</i> 7.1. ¿Cómo estudiar este tema? 7.2. El enfoque estratégico 7.3. El flujo del <i>Revenue</i></p>	
<p>Semana 9 29/01/2018 – 02/02/2018</p> <p>Tema 7. Conclusiones: herramientas y técnicas de <i>Revenue</i> (Continuación) 7.4. Estrategia de tarifa o construcción de tarifa 7.5. Estrategia de ocupación o construcción de demanda 7.6. Enfoque a precios dinámicos</p>	<p>Test tema 7 (0,1 puntos)</p>