

## Postgrado en Revenue Management

**Potencia tu carrera profesional con esta formación específica en Revenue Management y domina el nuevo entorno del pricing hotelero. Aprenderás sobre la evolución del RM, su análisis y herramientas, técnicas y estrategias, así como los diferentes canales de distribución y la fijación del precio óptimo para maximizar ingresos y controlar costes.**

### MODALIDAD

Presencial

### DURACIÓN

9 meses (octubre-junio) 25 ECTS

### HORARIO

Martes y miércoles de 16 a 19h

### REQUISITOS DE ACCESO

- \* Tener formación en el sector
- \* Tener una titulación universitaria
- \* Ser profesional en activo con cargo de responsabilidad (experiencia mínima demostrada)

### TITULACIÓN

#### - Diploma en Revenue Management

*Titulación propia de la Escuela Superior de Hostelería de Barcelona, reconocida por el Gremio de Hoteles de Barcelona, el Gremio de Restauración de Barcelona y la CEHAT (Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos)*

Plazas limitadas.

### PROGRAMA

Principios básicos del Revenue Management

Factores clave y KPI's

Implantación del Revenue Management

Rol del Revenue Manager

Planificación y presupuestos

Demanda y segmentación

Previsión y forecasting

Inventario y capacidad

Control de la disponibilidad

Distribución e intermediarios

Third-party channel B2B y B2C

Página web y motor de reservas

Pricing

Definición de tarifas

Gestión de la paridad

Upselling

E-marketing

Reputación online

Social Media

Benchmarking y análisis de la competencia

Tecnología y herramientas de Revenue Management

Revenue Management vacacional

Total Revenue: restaurantes, c&b, spa, golf

Casos de éxito

Simulación hotelera