

Programa Intensivo de Revenue Management



DIRIGIDO A:

Revenue Managers, Gerentes, Director Comerciales, agentes de reservas/recepción, estudiantes de Turismo y Gestión Hotelera, propietarios de establecimientos, directores de hotel, personas que tengan experiencia en el sector hotelero y/o estudios de turismo o similares



El objetivo del curso es profundizar en los conocimientos de revenue management a través de un aprendizaje teórico acompañado de una aplicación a la práctica.

Contenido (resumen):

- Introducción
- Los elementos clave de revenue management
- Indicadores: RevPar, TrevPar, Gopar
- Herramientas, Técnicas, Conceptos
- Inventory Management vs. Rate Management
- Definición del precio correcto
- Forecasting – previsiones como herramienta estratégica
- Pricing – mucho más que poner un precio
- KPI's – cómo incrementar cuota de mercado
- Revenue Management y Distribución
- Revenue Para Grupos
- Total Revenue Management
- Evolución de la distribución online
- Estrategias de éxito de la comercialización on-line
- Los diferentes enfoques para portales o agencias online, GDS y Página web propia
- Pricing Online y Paridad de Tarifas
- Importancia de la reputación online
- Cómo maximizar las reservas en los canales electrónicos
- Casos Prácticos/Ejercicios

750€

+ 21% IVA

DURACIÓN:

100 horas. Aprox.

MODALIDAD:

online.
El curso incluye teoría y casos prácticos.

**100% BONIFICABLE
POR LA FUNDAE PARA
TRABAJADORES EN
ESPAÑA**

ACCESO AL CAMPUS:

24 horas x 365 días

PRÓXIMO INICIO:

Este curso está abierto a la inscripción actualmente y se puede comenzar en cualquier momento.

TUTOR:

Gabi Mueller

FORMA DE PAGO:

Por transferencia bancaria o con tarjeta de crédito.

MÁS INFO:

sara.colomer@hotel-lo.com | 93 451 84 17