

*Departamento de Capacitación y  
Formación Profesional*

*INTRODUCCIÓN AL REVENUE  
MANAGEMENT - I*

*Centro  
Ciudad de Buenos Aires  
Cuyo  
Litoral  
Noroeste  
Patagonia  
Provincia de Buenos Aires*



Federación Empresaria  
Hotelería Gastronómica  
de la República Argentina



### **Nombre del curso - Nivel**

---

“Introducción al Revenue Management I” - Mando medio /Mando gerencial

### **Carga Horario**

---

Ocho horas.

### **Capacitadores:**

---

Carolina Acerbo  
Larisa Núñez Almeida

### **Fundamentación**

---

Las nuevas tendencias de comercialización en la hotelería contemplan un dinamismo constante de tarifas y de acciones; motivo por el cual el Revenue Manager cumple un rol muy activo dentro del organigrama del hotel. Su gestión analítica, la correcta interpretación de datos y la anticipación de la demanda, le permitirán diseñar una estrategia online adecuada cuyo objetivo será, no sólo incrementar los ingresos del hotel sino también mejorar la tarifa promedio y el RevPar.

### **Perfil del asistente del curso**

---

Esta capacitación está dirigida a profesionales hoteleros pertenecientes al sector comercial, gerente general, personal de reservas, jefe de recepción.

### **Propósitos**

---

Que al finalizar el curso los participantes posean los conocimientos necesarios que les permitan:

- Desarrollar un pensamiento analítico y estratégico que le ayuden a incrementar sus ventas.
- Comprender las ventajas y los beneficios de la aplicación del Revenue Management en un establecimiento hotelero.
- Aplicar herramientas prácticas en el día a día, a fin de lograr la maximización de sus ingresos.

## Contenidos

---

### Módulo 1

- **Generalidades del Revenue Management**

- ✓ Definición
- ✓ Breve historia
- ✓ Funciones del RM

### Módulo 2

- **Conceptos Básicos // Variables.**

- ✓ Porque podemos hacer Revenue en nuestro hotel.?
- ✓ Gestión de la Demanda
- ✓ Gestión de los Precios
- ✓ Gestión de la disponibilidad
- ✓ Gestión de los Canales
- ✓ Variable que inciden en la elaboración de nuestra estrategia tarifaria:
  - Segmentación.
  - Histórico del hotel.
  - Competencia (Rate Shopping / Benchmarking)
  - Pick up / Pick up online / Booking pace.
  - Demanda – generadores / Calendario.
  - Restricciones.

### Módulo 3

- ✓ Tarifario | Matriz Tarifaria.

### **Propuesta metodológica:**

---

Gran dinamismo con una participación activa de los asistentes; si bien abarcará muchos conceptos teóricos, los mismos se combinarán con experiencias propias de los capacitadores y con ejemplos prácticos que aporten los asistentes, los cuales se analizarán y trabajarán en pos de una comprensión completa de los temas abordados. Presentación en PP.



## **Recursos didácticos**

---

Retroproyector / Pantalla / Pizarra / Marcador / borrador – wi fi

## **Régimen de asistencia**

---

El asistente deberá cumplir con el 75 % de asistencia para mantener su condición regular y obtener de esa manera el certificado correspondiente.

## **Bibliografía**

---

- Material Propio del Disertante
- Revenue Management – Robert Cross (Inglés)
- Blog Jaime Chicheri
- <https://www.xotels.com/es/libro-revenue-management>
- <http://www.leshoteliers.com/manual-del-revenue-manager/>
- <http://www.leshoteliers.com/introduccion-al-revenue-management/>
- <https://www.gestiopolis.com/yield-revenue-management>
- <https://www.gestiopolis.com/yield-revenue-management-para-aerolineas-de-bajo-coste/>

