

*Departamento de Capacitación y
Formación Profesional*

REVENUE MANAGEMENT - II

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



Federación Empresarial
Hotelera Gastronómica
de la República Argentina



Nombre del curso - Nivel

“Revenue Management II” - 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

- **Revisión de Conceptos Módulo RM1**
- **Pricing**

- ✓ Pricing dinámico vs estático.
- ✓ Rentabilidad (ADR / RevPar).

Módulo 2

- **Estrategia tarifaria**
 - ✓ Variables generales a tener en cuenta.
 - ✓ Estrategia online según temporadas.
 - ✓ Distribución online.
 - ✓ Promociones.
 - ✓ Grupos.
- **Reputación online / comentarios.**
- **Posicionamiento Estratégico vs Competencia**

Módulo 3

- **Previsión de ventas y Presupuesto**
 - ✓ Forecast
 - ✓ Budget

Módulo 4

- **Ejercicio Integrador**

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 analizaran y trabajaran 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/>

