

CÓDIGO: MC001 / MC002
CURSO: REVENUE MANAGEMENT PARA HOTELES
DURACIÓN: 8 ó 16 HORAS
MODALIDAD: PRESENCIAL
Nº ASISTENT.: 15 a 20



Curso en formato taller totalmente participativo utilizando el aprendizaje por descubrimiento.

Se pretende dotar a los asistentes de un exacto conocimiento de las técnicas más innovadoras de Dirección y Gestión empresarial aplicadas al sector hotelero, en lo referente a la mejora de los conocimientos de aplicación dinámica y rentable del Revenue con el fin de potenciar los resultados económicos.

Los contenidos de este curso ahondarán en los siguientes puntos:

1.- Introducción

- Los comienzos y fundamentos del Revenue Management
- Objetivos, herramientas y estrategias necesarias para la aplicación Revenue Management
- Procesos y cultura interna de Revenue Management
- Las TIC y su relación con el Revenue Management
- La importancia de la segmentación en el Revenue Management

2. Técnicas para la determinación de precios

- La importancia de la fijación de precios
- Modelos de fijación de precios. Resultados
- Flexibilización de precios y Puntos de inflexión
- Estrategias de precios: Mix óptimo de precios y Barreras de tarifas
- Optimización del producto, Estrategias de posicionamiento, Sistemas de gestión de precios

3. Técnicas de Revenue Management: Forecasts

- Objetivos. Forecasts vs Presupuesto
- Calendario de demanda. Gráficos de Control de demanda
- Conocimiento de la competencia. La influencia de la competencia
- Benchmarking: Modelos de Forecasts

El curso tendrá una duración variable según el alcance de conocimientos que el usuario desee adquirir, dividiéndose en introducción o avanzado.

DESEO RECIBIR MÁS INFORMACIÓN DE ESTE CURSO

www.gsc.es

C/ Heliodoro Rodríguez López 18, Edif. La Costa 38005 Santa Cruz de Tenerife Telf. 902 318 800 Fax. 922 318 804

C/ Dr. Juan Domínguez Pérez 39, El Sebadal, 35008 Las Palmas de Gran Canaria Telf. 902 998 707 Fax. 928 468 019