

INFORMACIÓN ACADÉMICA

Dirección:

Dra. D^a. Pilar Talón. URJC.

D. Fernando Vives. Director de Revenue Management Sol Meliá Hotels & Resorts.

Coordinación profesional:

D. Antonio Gil. Revenue Manager. Hotel Meliá Castilla.

D^a. María Dolores Flecha. Responsable Simulator Game.

Coordinación académica:

Dra. D^a. Lydia González. URJC.

Secretaría Académica:

Dra. D^a. Cristina Figueroa. URJC

DURACIÓN Y FECHAS

El curso tiene una duración de 205 horas lectivas (25 créditos ECTS).

Duración: Octubre 2012 - Marzo 2013.

Horario: De miércoles a viernes de 18h - 21h.

RESERVA DE MATRÍCULA Y PLAZA

Título: Experto en Revenue Management

Plazo de preinscripción: Hasta el 15 de septiembre de 2012.

Preinscripción y reserva de plaza: 490€. Esta cantidad está incluida en el coste total del curso y se devolverá en el caso de no ser admitida su solicitud académica. Si una vez admitida la solicitud, el alumno no formalizara la matrícula, no se devolverá la cantidad depositada en concepto de reserva de plaza.

Precio de título: 4.900€

Nº de Plazas: 22. El inicio del curso queda condicionado al número mínimo de alumnos matriculados.

Becas: Existe la posibilidad de becas que serán resueltas por el Comité Académico del Curso.

Documentación a adjuntar:

- 2 fotografías tamaño carnet.
- Cheque nominativo o transferencia a favor de la Universidad Rey Juan Carlos, por el importe de la reserva de plaza.
- Fotocopia compulsada del Título acreditativo de sus estudios.
- Currículum Vitae.
- Fotocopia del DNI o pasaporte.
- Breve memoria explicativa de las razones para realizar el Título y carta de presentación de carácter académico o profesional.

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

Fundación Universidad Rey Juan Carlos

Plaza Manuel Becerra, 14

28028 Madrid

Tel: 91 488 83 33

91 488 83 43

Fax: 91 488 83 77

fundacion.master@urjc.es

http://www.urjc.es/estudios/titulos_propios/revenue_management/index.html



www.urjc.es



Universidad
Rey Juan Carlos



Campus de
Excelencia Internacional

Entidades Colaboradoras:



Vicerrectorado de Alumnos,
Títulos Propios, Posgrado
y Unidades Docentes Delegadas

**Experto en
Revenue Management**

PRESENTACIÓN

Con su cuarta edición, este curso, se consolida en España como un programa pionero, único, y con garantías de reconocimiento en sector hotelero.

El éxito de este curso se basa en tres aspectos fundamentales: tecnología, profesorado y prácticas. En primer lugar, se plantea desde una perspectiva eminentemente práctica, que combina un programa completo y novedoso, con **software de simulación**. Para ello, se dispone de las aplicaciones informáticas más avanzadas y utilizadas por las principales cadenas mundiales. A través del planteamiento de casos reales y la amplia experiencia de los profesores, los estudiantes se convierten en verdaderos Revenue Managers. Trabajando en equipo, gestionarán sus hoteles, competirán entre ellos y tomarán decisiones que les llevará a incrementar su

rentabilidad y ser más competitivos. En segundo lugar, el **Claustro de Profesores** está conformado por destacados expertos en Revenue Management, Consultoría, Social Media Management, E-Commerce, dirección hotelera e investigación. Y, por último, los alumnos tendrán posibilidad de realizar **prácticas** en Departamentos de Revenue Management de las principales cadenas hoteleras y hoteles de España.

OBJETIVOS

Capacitar tanto a futuros como actuales *Revenue Managers* para desarrollar los conocimientos, habilidades y competencias necesarios para:

- Tener una visión macro y micro económica del entorno.
- Liderar personas y equipos orientados en la cultura de *Revenue Management*.
- Analizar y tomar decisiones sobre capacidad y precio.
- Conocer las estrategias

principales referentes a: *Forecast, Benchmarking, Pricing, Segmentación, Gestión de la Capacidad y Overbooking.*

- Conocer y gestionar los nuevos canales de comercialización hotelera y las herramientas que su utilización implica.
- Conocer las principales técnicas de venta.
- Crear y diversificar productos hoteleros.
- Implementar el modelo adecuado de *Revenue Management* procurando el máximo beneficio para el hotel y la máxima satisfacción para el cliente.

PROGRAMA

- Microeconomía y Macroeconomía.
- Análisis y resultados financieros.
- Benchmarking.
- Pricing.
- Business Intelligence y Métrica.
- Marco conceptual del Revenue Management.
- Forecast y Control de Inventario.
- Control de Overbooking.
- Total Revenue Management.
- Gestión de Ventas.
- Distribución.
- Organización y Liderazgo.
- Aplicación de Revenue Management en otros negocios.
- Workshops – E-Commerce – RM Tools.
- Proyecto de Fin de Curso y Revenue Management Game: Simulation Game.

Posibilidad de realizar prácticas profesionales en departamentos de Revenue Management de las principales cadenas hoteleras

CLAUSTRO DE PROFESORES

Participan algunos de los más importantes Revenue Managers, Profesionales e Investigadores del Sector Turístico en España. Entre otros, en ediciones pasadas, destacan:

- D. Fernando Vives. Director RM Sol Meliá.
- D. David Wright. Vicepresidente Distribución Sol Meliá.
- D. Rodrigo Moscardó. Subdirector General Iberostar Hoteles.
- D. Neville Neville. Director of Revenue Management (Spain & Portugal) at NH Hotels
- D. Balazs Szentnary. Revenue Manager Intercontinental Hotel Group (IHG).
- Dña. Elga Castro. Executive Revenue Director at Vincci Hoteles
- D. Antonio Gil. Revenue Manager Meliá Castilla.
- D. Ramón Estalella. Secretario General Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos.
- D. Eduardo Yunta. Director Grandes Cuentas Nh Hoteles.
- D. Javier Silvestre. Director General Tradysco
- Dª Pilar Sánchez Aitá. Directora Comercial Rate Tiger.
- D. Kajsja Troften. Directora Comercial de Travelclick.
- Dª. Patricia Diana Jens. Consul-

tora y Formadora Revenue Management.

- D. Saúl Mallols. Director Comercial La Vinia.
- D. Alejandro Francino. Director HBD Consulting.
- D. Justo Juliá. Director Financiero del Hotel Alfonso XIII.
- D. José Ignacio Sánchez. Área Revenue Manager Sol Meliá España.
- Dª. Gloria López. Área RM Sol Meliá España.
- Dª Patricia Boo. Directora Comercial STR.
- D. Juan Antonio Merodio. Web & SEO/SMO Manager Marketing Surfers.
- D. Jaime López-Chicheri. Social & Revenue Manager.
- D. Marc Galbis. Director CRM Línea Directa.
- Dª. Mercedes Sánchez. Territory Business Development Manager, Spain en TripAdvisor
- D. Marc Abel. Revenue Manager Royal Caribbean International.

METODOLOGÍA

El curso está diseñado y estructurado de manera que los estudiantes desarrollen las habilidades interpersonales y técnicas necesarias para una gestión adecuada del Revenue Management. Se combinan las siguientes metodologías:

- Clase magistral.
- Resolución de casos reales.
- Resolución de casos con software de simulación.
- Utilización de herramientas tecnológicas: Channel managers, shoppers, herramientas de benchmarking, software específico, etc.

DESTINATARIOS

El Curso está dirigido, principalmente, a profesionales del sector hotelero y Diplomados y Licenciados que deseen profundizar en las Técnicas de Revenue Management. Las plazas son limitadas por lo que la selección se realizará en función del CV y/o expediente académico.

