

## Revenue management



Área: MARKETING  
Duración: 20h  
Metodología: online

### Objetivos

Adquirir conocimientos sobre Revenue Management para ser capaces de maximizar los ingresos generados por productos o servicios.

### Contenidos y estructura del curso

Introducción

Introducción

Conceptos previos

Mercado

Demanda

Oferta

Capacidad

Elasticidad-precio de la demanda

Equilibrio de mercado

Mecánica de una fijación de precios

Definición y estrategias más utilizadas

Cálculos necesarios para determinar o fijar precios

Resumen

Concepto y evolución histórica del Revenue Management

Introducción

Concepto de Revenue Management

Historia y orígenes del Revenue Management

Diferencias entre Yield Management y Revenue Management

Resumen

Implementación del Revenue Management (I)

Introducción

Condiciones básicas para la implementación del Revenue Management

Variables que intervienen en la estrategia de Revenue Management

Técnicas más comunes en Revenue Management

Cálculos necesarios en el Revenue Management

Proceso

Resumen

Implementación del Revenue Management (II)

Introducción

Indicadores o KPI's del Revenue Management

Indicadores clave en el sector hotelero

RevPAR (Revenue Per Available Room / Precio por habitación disponible)

ADR (Average Daily Rate/ Tarifa Media Diaria)

GOPPAR (Gross Operating Profit Per Available Room / Beneficio operativo bruto por habitación disponible)

ARPA (Average Revenue Per Account / Ingreso promedio por cuenta)  
MPI (Market Penetration Index / Índice de Penetración del mercado)  
RGI (Revenue Generating Index / Índice de generación de ingresos)  
UIP (Unified Index of Positioning / Índice unificado del posicionamiento)  
Indicadores clave para aerolíneas  
Indicadores clave para hospitales  
Estrategias para implementar la técnica de Revenue Management  
Beneficios o ventajas  
Consejos al aplicar Revenue Management  
Resumen

El Revenue Management por sectores  
Introducción  
Aerolíneas  
Hoteles  
Empresas de alquiler de automóviles  
Empresas de transporte público  
Parques temáticos o cines  
Eventos culturales o deportivos  
Spas y centros wellness  
Locales de copas  
Restaurantes  
Parkings o Estacionamientos  
Retail  
Resumen

La figura del Revenue Manager  
Introducción  
¿Qué es un Revenue Manager?  
Funciones del Revenue Manager  
Perfil y formación del Revenue Manager  
¿Cómo saber si es necesario un Revenue Manager en la empresa?  
¿Cómo ser un Revenue Manager efectivo?  
Resumen

Futuro del Revenue Management  
Introducción  
Tecnologías usadas en Revenue Management  
Herramientas tecnológicas utilizadas en Revenue Management  
Tendencias futuras en Revenue Management  
Resumen

## Metodología

En Critería creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, vídeos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...Esto se logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

## Perfil persona formadora

Esta acción formativa será impartida por un/a experto/a en el área homologado/a por Critería, en cumplimiento con los procedimientos de calidad, con experiencia y formación pedagógica.

*En Critería queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:  
¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!*

Blog de Critería



