Curso Avanzado de Revenue Management aplicado (al sector del Ocio, Turismo y Hostelería) edición 2025OL

Este Curso proporciona el conocimiento teórico y, especialmente práctico, sobre las estrategias, técnicas y herramientas más avanzadas y vigentes en esta materia.

Además, capacita al alumno para trabajar en las divisiones de Revenue Management, comerciales y/o de marketing de diferentes tipos de establecimientos hoteleros y turísticos.

Objetivos

El "*Revenue Management es una técnica que consiste en la elaboración de previsiones con el fin de ofrecer el* ***producto correcto*** *al* ***cliente adecuado*** *en el* ***momento adecuado*** *de compra* ***para el momento adecuado*** *de disfrute del servicio a un precio que en base a factores* ***tanto subjetivos como objetivos*** *nos ayude a sacar nuestro máximo beneficio centrándonos en la rentabilidad a largo plazo a través de los canales más adecuados*" (Valsmadella, 1995)

Partiendo del título y del estado actual del mercado, entendemos que el objetivo general del curso **es transmitir a los participantes las habilidades y conocimientos, teóricos y prácticos, necesarios para establecer una estrategia de gestión y marketing orientado a los diferentes aspectos del Revenue Management**, específicamente dirigido a la utilización de las nuevas tecnologías y herramientas 2.0, incluyendo la IA, incrementando su conocimiento y capacidad de gestión.

Los objetivos principales:

- Revisar los antecedentes, la teoría básica y las implicaciones de las últimas tendencias en Revenue Management.
- Entender el comportamiento del mercado actual (nuevos consumidores y nueva competencia).

- Analizar cuándo, cómo y porqué se pueden aplicar técnicas de Revenue Management.
- Conocer toda la terminología asociada a la Web 3.0+ y las nuevas herramientas aplicadas al Revenue Management.
- Conocer y utilizar las herramientas de marketing on-line y eCommerce más importantes para Revenue Management.
- Conocer y utilizar nuevas aplicaciones de IA aplicadas al Revenue Management.
- Diseñar y desarrollar un plan de Revenue Management personalizado.
- Facilitar recursos disponibles en Internet para mejorar la comunicación, la información y la formación profesional.
- Estimular procesos de reflexión sobre las propias prácticas.

Valor diferencial

Para el desarrollo del curso hemos previsto la **realización de una serie de prácticas** que el alumno deberá realizar individualmente para el total aprovechamiento del curso, incluyendo un Plan de Revenue Management grupal, con la asistencia de tutores especialistas en la materia. En total, el equivalente a unas 40 horas de trabajo por parte del asistente.

Otros valores diferenciales son:

- Los profesores son profesionales en activo.
- Formación especializada en el sector hotelero.
- Los contenidos están actualizados y vigentes.
- Metodología muy práctica, con casos reales.
- Los tutores son expertos en Revenue Management.

¿DUDAS? Solicita más información sobre este curso en formacion@aedh.es
Llama al +34 652 77 09 64 (¡o envíanos un whatsapp!)

A continuación, se detalla el contenido:

Temario

1. **Introducción al Revenue Management**
   1.1. Relación entre economía y RM.
   1.2. Introducción al RM.
   1.3. Benchmarking.
   1.4. Estructura de costes en la empresa hotelera.
   1.5. Business Intelligence.
2. **Benchmarking y competencia**
   2.1. Dirección estratégica.
   2.2. Ventaja competitiva.
   2.3. La estrategia en la unidad de negocio.
   2.4. Benchmarking. Concepto y Justificación.
   2.5. Fases del Proceso de Benchmarking. Criterios de Comparación.
   2.6. Benchmarking de Tarifas.
   2.7. Benchmarking de Distribución.
   2.8. KPI´s para la Competencia.
3. **Segmentación y Canales de distribución**
   3.1. Variables de segmentación más utilizadas en turismo.
   3.2. Tipologías y comportamientos de clientes.
   3.3. Posicionamiento en el mercado; Conceptos, Estrategias. Métodos.
   3.4. Canales de distribución.
   3.5. Aplicación de la segmentación al diseño de la estrategia comercial de las empresas turísticas.
   3.6. Fases de una estrategia de RM.
   3.7. Aplicación del RM.
4. **Pricing y Forecast**
   4.1. Indicadores, KPIs.
   4.2. ¿Qué es el pricing?
   4.3. ¿Qué es el forecast?
   4.4. Toma de decisiones.
   4.5. Errores en el forecasting.
   4.6. Distribución.

4.7. Grupos.
4.8. Automatización del RM.

5. Técnicas y herramientas del RM

5.1. Fundamentos de las técnicas de RM.
5.2. Herramientas del RM.
5.3. El forecasting como herramienta del control de la disponibilidad.
5.4. Herramientas y técnicas RM para online y offline.
5.5. Overbooking y grupos.
5.6. Cross selling y up selling.
5.7. Herramientas y aplicaciones en el mercado.
5.8. Introducción a las aplicaciones de IA en RM.
5.9. Conclusiones: herramientas y técnicas de Revenue.

Anexos

A1 | Glosario de Términos.
A2 | Plan de Revenue Management.
A3 | Herramientas del RM.

1 Master Class, con profesionales de reconocido prestigio en el sector.

1 tutoría grupal.

Se incluyen:

- 20 horas en sesiones online en directo (telepresencial).
- Propuestas de prácticas de más de 40 horas.
- Videograbaciones y píldoras con información adicional.
- Master class en directo (90 minutos).
- Tutoría grupal personalizada (90 minutos).
- Trabajo Final de Curso: Desarrollo de un Plan de Revenue Management.
- Documentación del Curso.
- Entrega de Certificado/Diploma Oficial de Aprovechamiento y Superación.

Salidas profesionales adicionales

El alumno estará capacitado para trabajar en las **divisiones comerciales y de marketing**, tanto en establecimientos hoteleros independientes como de oficinas centrales de cadenas hoteleras.

- Director de hotel o complejo turístico
- Gestor de alojamiento
- Consultor de hostelería
- Director de administración y finanzas
- Jefe de Mercadotecnia y ventas
- Key Account Manager
- Director de Recursos Humanos
- Responsable de Relaciones Públicas
- Director del dpto. de Calidad y Desarrollo
- Director comercial
- Revenue Manager

Calendario

Tiempo total del curso: 20(+) **horas** de formación en 10 sesiones, de 2 horas, en aula virtual + sesiones extra + actividades del alumno.

Además de la comunicación directa, se prevé una comunicación permanente a través de correo electrónico, que también se utilizará para el envío de toda la documentación e información (la información se publicará digitalmente). La documentación está compuesta por archivos Word y Pdf, presentaciones PwP, hojas de cálculo con casos prácticos, vídeos, enlaces de interés, lecturas recomendadas, etc.

Convocatorias del Curso

Actualmente contamos con las siguientes fechas de convocatoria (4 horas semanales en directo + trabajo alumno):

- Edición de tarde, dos días (lunes y jueves) en horario de 18:00 a 20:00 horas.
- **Inicio previsto: lunes 3/NOV/25** (18:00).

A quién está dirigido

Emprendedores, empresarios, profesionales, directores y directivos del sector Hotelero y Turístico que quieran actualizar sus

conocimientos sobre la aplicación del Revenue Management junto a las Nuevas Tecnologías.

Recomendado para alumnos de Escuelas de Hostelería, Restauración, Gastronomía y Turismo.

¿DUDAS? Solicita más información sobre este curso en formacion@aedh.es
Llámanos al +34 652 770 964 (¡o envíanos un whatsapp!)

Importes y condiciones

Importe del curso: 450 €
(incluye una membresía anual a la AEDH)
Importe para **Asociados de la AEDH: 260 €**
Importe para **Alumnos de Escuelas de Hostelería y Turismo: 300 €**

El número de alumnos mínimo por convocatoria es de 15 y el máximo, 25. A la finalización del curso se expedirá el correspondiente certificado oficial/diploma acreditativo. Si no se llegase al mínimo, el curso podrá posponerse.

TOTALMENTE BONIFICABLE POR FUNDAE
(con la colaboración y gestión de **La Buena Huella**)

Algunos de los profesores

D. Carlos Vegas

Carlos es Diplomado en Turismo, Master en Dirección y Gestión hotelera y Master en Marketing Digital.

Su trayectoria profesional se ha centrado en Revenue Management y eCommerce; desde 2009 hasta 2023 en Meliá Hotels International, aportando su experiencia en hoteles y corporativo, tanto a nivel nacional como internacional.

Actualmente, es Director de Revenue de Starlite, empresa dedicada a conciertos y festivales.

También es profesor de Revenue Management en UNIR y ESDEN.

LinkedIn: https://www.linkedin.com/in/carlosvegaspinedo/

D. Julián Alcolea

Julián es Diplomado en Turismo, cuenta con una amplia experiencia en el sector hotelero fundamentalmente orientada a la Comercialización de Software, Marketing Online, Revenue Management y la Formación Hotelera.

Tras varios años como Director de Hotel en varios establecimientos, desarrolló sus habilidades como Business Developer Manager en diferentes empresas internacionales de desarrollo de Software aplicado al sector del Alojamiento (Oracle & BookAssist).

En su actividad como Formador ha desarrollado su carrera profesional como Profesor de Nuevas Tecnologías en la Escuela de Turismo VOX de Madrid y como Profesor Experto en Agencias de Viaje en el Hotel Escuela de la Comunidad de Madrid.

Tras su paso por el Contact Center de Idiso & Meliá se incorpora al proyecto de Ring2Travel (Customer Experience Center Hotelero) como Operations Manager.

LinkedIn: https://www.linkedin.com/in/julianalcolea/

Rafael Martínez

Fundador de la empresa Imagen Social, especializada en consultoría y desarrollo de planes de marketing digital, además de dedicarse a la formación enfocada a estas disciplinas dentro del sector turístico.

Gran vocación como Formador, ha impartido más de 100 cursos, talleres, ponencias y charlas sobre Nuevas Tecnologías, web y Marketing online, dirigidas en su mayoría al sector turístico. Es profesor homologado de la Escuela de Organización Industrial (EOI) y ha desarrollado su carrera de formación en centros como la Escuela Superior de Hostelería, Junta de Andalucía, Junta de Castilla-La Mancha, Universidad Alfonso X El Sabio, Vatel, Escuela Internacional de Administración hotelera, Universidad Rey Juan Carlos, Junta de Extremadura, Asociación Española de Directores de Hotel (AEDH), Red.es, entidad pública empresarial, Instituto Tecnológico Hotelero (ITH).

Amplia experiencia como consultor, fundamentalmente en los sectores hotelero y de restauración. En esta disciplina ha ayudado a tomar decisiones sobre Nuevas Tecnologías, a crear nuevas aplicaciones, a diseñar y desarrollar Planes de Marketing online, con los objetivos principales de incrementar ventas y mejorar imagen.

LinkedIn: https://www.linkedin.com/in/rafamtnezserrano/

Isidro Tenorio

Tras sus estudios de Ingeniería de Telecomunicaciones, Isidro se ha especializado en Nuevas Tecnologías, concretamente en diseño, desarrollo y gestión de aplicaciones en Internet, Marketing online y Revenue Management.

Cofundador de Bequest I+D, desde 1997 empresa de Marketing, Revenue Management y Formación, especializada en Ocio, Turismo, Hostelería y Gastronomía. Responsable de comunicación digital y coordinación de eventos en la Asociación Española de Directores de Hotel (AEDH). Google Partner desde 2014.

Es profesor homologado de la UNIR (Máster de Revenue Management y director de TFMs); Profesor homologado de la EOI (Marketing online, Community Manager y Redes Sociales); Profesor y tutor en EUSCHOOL (Profesor Colaborador y Tutor en el MBA de Marketing online y en el Curso de Experto en Revenue Management); Profesor colaborador en el Instituto de Emprendimiento Avanzado (IEAvanzado), etc.

LinkedIn: https://www.linkedin.com/in/isidrotenorio/