



GESTIÓN DE RESERVAS HOTELERAS | Especialización

PROGRAMACIÓN 2022 |

¿Que ofrece el curso de especialización?

La especialización en Gestión de Reservas Hoteleras ofrece la oportunidad de especializarse en el área de recepción, reconociendo mediante teoría y práctica, el funcionamiento y responsabilidades del área de mayor contacto con el huésped. Aprenderá funciones operativas, hasta atenciones y liquidaciones como funciones administrativas que precisan una alta concentración del profesional hotelero; quien aprenderá las funciones en reservas, fundamentos de revenue management, e-commerce & otas.



MODALIDAD EDUCATIVA

16 clases on-line (plataforma Zoom)

DURACIÓN DE CLASES

02 meses

HORARIO DE CLASES

7:30pm a 10:00pm

FRECUENCIA DE CLASES

02 veces por semana

CARGA HORARIA

40 horas académicas (clases on-line)



CONVENIOS - DIPLOMA & DOBLE CERTIFICACIÓN



Diploma como “Especialista en Gestión de Reservas Hoteleras”. Acta de Notas a nombre de Hotelero Escuela por la especialización completa.



El diploma es certificado por la Asociación Peruana de Hoteles, Restaurantes & Afines AHORA PERÚ.

La especialización en Gestión de Reservas Hoteleras cuenta con (4) módulos indicados a continuación. Cada módulo cuenta con su silabo propio, y calificación independiente, ningún módulo es pre-requisito para continuar las clases.

MÓDULO RESERVAS HOTELERAS	MÓDULO INTRODUCCIÓN AL REVENUE MANAGEMENT
<p>Clase#1: Fundamentos de Reservas</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Perfil del ejecutivo de reservas. 2. Funciones principales. 3. Objetivos del área de reservas. 4. Relación con otras áreas. 5. Terminología. 	<p>Clase #1: Fundamentos de Revenue Management</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción 2. Rompiendo Mitos 3. Origen y evolución del Revenue Management 4. Definición de Revenue Management 5. RM como “Cultura Empresarial”. 6. Requisitos para aplicar el RM. 7. Oferta y Demanda 8. El Revenue Manager 9. Terminología 10. Principales KPI's 11. Objetivo del revenue management 12. Ejercicios
<p>Clase #2: Proceso de Reservas</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Proceso de reservas. 2. Solicitud de reserva. 3. Verificar disponibilidad. 4. Cotizar tarifas. 5. Tomar datos de la reserva. 6. Solicitar garantía. 7. Ingresar datos al sistema. 	<p>Clase #2: Componentes del Revenue Management</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Componentes del Revenue Management 2. Producto 3. La propuesta de valor y la Ventaja Competitiva. 4. Conocer todo acerca de nuestro producto. 5. Tipología de habitaciones, atributos y suplementos 6. Diversificación de Producto 7. Upselling y Crossselling 8. Reputación Online 9. Segmentación <ul style="list-style-type: none"> • Segmentación de mercado • Diferentes formas de segmentar • Mix por segmentos
<p>Clase #3: Políticas y Procedimientos de Reservas</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Políticas y procedimientos. 2. Gestión para generar ingresos. 3. Confirmación de reserva. 4. Oportunidades de mejora. 5. Reservas receptivas. 	<p>Clase #3: Elementos del Revenue Management</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Fijación de Precios. 2. Precios basados en la demanda. 3. Precios Fijos vs Tarifas Dinámicas 4. Discriminación de precios 5. Barreras Tarifarias

<ol style="list-style-type: none"> 6. Reservas particulares. 7. Envío de cotización. 	<ol style="list-style-type: none"> 6. Tipos de Tarifas 7. Calendario de Demanda 8. Generadores de Demanda 9. El precio a largo y corto plazo
<p>Clase #4: Reserva de Grupos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Reservas de grupos. 2. Cotizaciones de grupos. 3. Anexo de confirmación. 4. Convenio de intención. 5. Ingreso del grupo al sistema. 6. Coordinación con los departamentos. 7. Políticas de grupo corporativo. 8. Rooming list. 9. Informativo grupos. 10. Políticas de grupo receptivo. 11. Comunicación telefónica. 	<p>Clase #4: Competencia y Distribución</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Competencia <ul style="list-style-type: none"> • Importancia del Análisis Competitivo • Benchmarking • Market Share 2. Distribución <ul style="list-style-type: none"> • Importancia • Tipos de Canales y Costos de Distribución • Benchmarking de la distribución
<p>MÓDULO GESTIÓN DE LAS OTAS</p>	<p>MÓDULO E-COMMERCE PARA HOTELES</p>
<p>Clase #1: Concepto de OTA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Concepto de OTA 2. Distribución de hoteles 3. Glosario 4. Importancia de las OTAs 5. Tipos de OTAs 6. Channel Manager 	<p>Clase #1: Introducción al E-Commerce</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. SocialNomics. 2. Crecimiento de las redes sociales. 3. Redes sociales y ciclo de viajes. 4. Relaciones sociales. 5. Cómo ser sociales. 6. Cada canal es único. 7. Funciones de los canales. 8. Ranking de las redes sociales. 9. Qué canales debemos activar. 10. Redes sociales en las que debes estar. 11. Reviews por canales. 12. Tripadvisor y reviews. 13. Facebook. 14. Twitter. 15. Instagram. 16. Pinterest. 17. Frecuencia de Post.
<p>Clase #2: Tarifa de OTAs</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tipos de tarifas en OTAs. 	<p>Clase #2: Marketing Digital</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Momentos de la verdad del comprador.

<ol style="list-style-type: none"> 2. Análisis comparativo de OTAs. 3. Análisis de precio competitivo de OTAs. 4. Análisis de rendimiento en OTAs. 5. Análisis de la propiedad. 6. SETCOM - Set competitivo en OTAs. 	<ol style="list-style-type: none"> 2. El punto de cambio en la era digital. 3. Análisis porcentual. 4. E-Marketing Workbook. 5. Mediciones. 6. Google Analytics. 7. Comportamientos de Sitios Web. 8. ROI y reportes. 9. Reportes de Tripadvisor.
<p>Clase #3: Metabuscadores</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Como dejar la dependencia de las Otas. 2. Ranking de reservas USA. 3. Artículo para analizar. 4. Generaciones. 5. Booking análisis de OTAs. 	<p>Clase #3: Dependencia de Las Otas</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cómo dejar la dependencia de las OTAS. 2. Paridad. 3. Metabuscadores. 4. Paridad tarifaria. 5. Integración de Ezyield. 6. Alexa – Nuevas OTAS. 7. Ranking de OTAS.
<p>Clase #4: Extranet de OTAs</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Booking.com 2. Expedia.com 3. Extranet Booking.com <ol style="list-style-type: none"> a. Puntuación del alojamiento b. Información general c. IVA/IGV d. Condiciones e. Información de habitaciones f. Qué hay cerca g. Descripciones. h. Oportunidades i. Programa Genius j. Configuración del programa Genius k. Visibilidad extra 	<p>Clase #4: Hotel Web Site</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La primera impresión es lo que cuenta – Look & Feel. 2. Mobile CheckIn/CheckOut. 3. E-mail de confirmación. 4. Ganar-ganar. 5. HWS - Hotel Web Site. 6. Tipos de viajeros. 7. SEO/SEM 8. Conociendo a Google. 9. SERP. 10. SEO – Google Trends. 11. SEO – Contenido de HWS. 12. SEM – Adwords Planner. 13. Retargeting. 14. Campañas locales anuncios.

Equipo Docente

La importancia de contar con docentes con amplia experiencia en hotelería, especialmente en las áreas en las que tienen la responsabilidad de la enseñanza, asegura un aprendizaje exitoso.

*Los docentes son asignados según su disponibilidad.



Maria Nelly Huamantínco
Front Desk Supervisor
Belmond Miraflores Park

<https://www.linkedin.com/in/maria-nelly-huamantínco-60988199/>



Cynthia Peña Paredes
Revenue & Reservation Manager
Country Club Lima Hotel

<https://www.linkedin.com/in/cynthia-pe%C3%B1a-6aa9b721/>



BOLSA DE EMPLEO

- ▶ El estudiante recibirá ofertas de empleo de las empresas hoteleras mediante el vínculo de colaboración institucional con Hotelero Escuela.



FLEXIBILIDAD PARA EL HOTELERO

- ▶ El 100% de nuestros estudiantes se encuentra trabajando, por tal motivo nuestra metodología es flexible al estudiante. Para reforzar el aprendizaje, el estudiante tendrá acceso a las clases grabadas, las cuales podrá consultar por un periodo posterior finalizadas sus clases.

INVERSIÓN: S/1,650.00 (exclusivo costo de clases 100% on-line)

Facilidad de pago en cuotas.

Métodos de pago, transferencia bancaria e interbancaria, tarjetas de crédito, Yape.

HOTELERO SAC – RUC 20562758861

BCP Cuenta Corriente Soles 193-2357822-0-82

BCP Interbancario Soles 022-193-00235782208216

Interbank Cuenta Corriente Soles 2003003041725

Yape.- 915-232070

“Estudia con docentes expertos y material académico hotelero de acuerdo al mercado”



Sitio web:
www.hoteleroescuela.com



whatsapp:
915-232070



Correo electrónico:
informes@hotelero.pe