



Escuela de
**ADMINISTRACIÓN HOTELERA
& GASTRONOMÍA**



REVENUE MANAGEMENT & PRICING HOTELERO | Especialización

PROGRAMACIÓN 2022 |

¿Qué es el Revenue Management Hotelero?

Revenue Management, también conocido como **gestión de ingresos** es una técnica que involucra la fijación precios, la oferta y la demanda con el fin de maximizar los ingresos de tu hotel. Por esta razón, la gestión de ingresos es ampliamente utilizada para administrar el equilibrio entre la tasa de ocupación y el margen de ganancia de las propiedades hoteleras. El revenue management sirve para desarrollar estrategias para vender las habitaciones adecuadas al cliente correcto en el momento correcto y adecuado, al precio perfecto para ellos. Con el **revenue management hotelero**, es posible llevar a cabo la aplicación de análisis de datos que predicen el comportamiento del consumidor, estos datos son esenciales al optimizar la disponibilidad del inventario y el precio de la reserva para maximizar el crecimiento de los ingresos.



MODALIDAD EDUCATIVA
16 clases on-line (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 Revenue Management & Pricing Hotelero”. Acta de Notas a nombre de Hotelero Escuela por el diplomado completo.



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

La especialización en Revenue Management & Pricing Hotelero cuenta con (03) tres módulos indicados a continuación. Cada módulo cuenta con su silabo propio, y calificación independiente, ningún módulo es pre-requisito para continuar las clases.

MÓDULO #1 INTRODUCCIÓN AL REVENUE MANAGEMENT	MÓDULO #2 FORECAST & PRESUPUESTO DE RM
<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 #1: Presupuesto</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. PRESUPUESTO <ul style="list-style-type: none"> • Componentes • Parámetros 2. FORECAST <ul style="list-style-type: none"> • Definición e Importancia • Beneficios y Objetivo • Frecuencia • Fases • Parámetros a considerar • OTB Definición • Pickup Definición • Booking Pace Definición • Booking Window Definición • Unconstrained Demand • Datos a Analizar • Forecast por Segmentos • Forecast Vs Presupuesto
<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 #2: Indicadores de Revenue Management</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. KPI's 2. Definición 3. Importancia 4. Recap- Términos Importantes 5. KPIs Internos 6. Ejercicios 7. KPI's Externos 8. Definiciones y ejemplos 9. Cómo incrementar el REVPAR
<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 6. Tipos de Tarifas 7. Calendario de Demanda 8. Generadores de Demanda 9. El precio a largo y corto plazo 	<p>Clase #3: E-Commerce</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ecommerce <ul style="list-style-type: none"> • Definición • Ventajas • GDS • OTAS • Ranking y posicionamiento en OTAS • Reputación online • SEO – SEM • Como potenciar nuestro canal directo 2. Equipo y Organización <ul style="list-style-type: none"> • Agenda del Revenue Manager • Comunicación Efectiva

Clase #4: Competencia y Distribución

1. Competencia
 - Importancia del Análisis Competitivo
 - Benchmarking
 - Market Share
2. Distribución
 - Importancia
 - Tipos de Canales y Costos de Distribución
 - Benchmarking de la distribución

Clase #4: Prácticas de Revenue Management

1. Repaso de la teoría de los módulos 1 y 2.
2. Ejercicios introductorios.
3. Evaluación del módulo.

MÓDULO #3

ESTRATEGIA DE REVENUE MANAGEMENT & PRICING

Clase #1: Precio

1. Cómo definir el precio óptimo.
2. Precios diferenciales
3. La parrilla de precios.

Clase #2: Estrategia de Precios

1. Estrategia de Precios
2. Principios de la estrategia de precios.
3. Precios dinámicos.
4. Estimular la demanda: estrategia de descuentos.
5. Elasticidad de la demanda.

Clase #3: Reservas e Inventarios

1. Reservas e Inventarios
2. Conocer sus segmentos.
3. El mix de segmentos.
4. Definición de inventario.
5. Gestión de inventario.
6. Límite de grupo.

Clase #4: Gestión de Grupos y Fechas Especiales

- Gestión de Grupos (3.1)
1. Gestión de grupos.
 2. Evaluación de grupos.
 3. Análisis de desplazamiento.
- Gestión de Fechas Especiales (3.2)
1. Gestión de fechas especiales.
 2. Consideraciones.
 3. Palancas.

Clase #5: Gestión de Disponibilidad y Overbooking

- Gestión de Disponibilidad (4.1)
1. Gestión de la disponibilidad.
- Overbooking (4.2)
2. Overbooking

Clase #6: Presupuesto

1. Generalidades.
2. Componentes.
3. Responsables.
4. Variables.
5. Puntos a recordar.

Clase #7: Forecast

1. Definición.
2. Ventajas.
3. Componentes del forecast.
4. Fases.
5. Proceso del forecast.
6. Unconstrained demand.
7. Pick up, booking window y estadía promedio.

Clase #8: Forecast Transient

1. Forecast transient I
2. Forecast transient II



Equipo Docente

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

*Los docentes son asignados según su disponibilidad.



Cynthia Peña Paredes
*Revenue & Reservation Manager
Country Club Lima Hotel

*experiencia laboral destacada.

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



Leyla Díaz Aquino
*Revenue Manager
Holiday Inn Miraflores

*experiencia laboral destacada.

<https://www.linkedin.com/in/leyla-diaz-aquino-a1649886/>



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, material académico hotelero y software de gestión de hoteles”



Sitio web:
www.hoteleroescuela.com



whatsapp:
915-232070



Correo electrónico:
informes@hotelero.pe