



YIELD & REVENUE MANAGEMENT

Un curso teórico-práctico cuya meta es que se obtenga un conocimiento profundo sobre las bases de la gestión del Yield & Revenue Management.

1.- Los Orígenes

- Primeros Pasos
- Es apropiado cuando
- Condiciones Comunes/Las Necesidades
- Las Ventajas

2.- Conceptos Básicos

- Descripción
- Variables
- Elementos
- Definición

3.- Oferta/Competencia

- Nuestro Producto
- DAFO
- Competencia
- CompSet
- V4M (Value for money)

4.- Demanda/Segmentos de Mercado

- Generadores de Demanda
- Market Share
- IPM (Índice de Penetración de Mercado)
- Segmentos de Mercado
- Calendario de Demanda



5.- Estrategias de Yield - Benchmarking

- Históricos (RevPar, GopPar, ADR)
- Pick up
- Forecast
- Restricciones de Yield
- El Precio
- Pricing:
 - Acción pro-activa (largo plazo)
 - Acción reactiva (corto plazo)
- Gestión en el departamento de reservas
- Overbooking
- Grupos vs individuales

6.- E- Commerce

- Propia web
- Portales Externos
- Contratación
- Gestión de Contenidos
- Paridad de Precios
- Posicionamiento

7.- Agenda del Revenue Manager

- Informes de analisis necesarios
- Tareas diarias, semanales, mensuales y anuales.

- Duración del Curso: 12 Horas Aprox.
- **Barcelona 28,29 y 30 de Septiembre 2010**
- Horario Barcelona:
1er, 2ª y 3er Día : 10,00 a 14,00
- **Madrid 14 y 15 de Septiembre 2010**
- Horario Madrid:
1er Día : 09,30 a 14,30 y 16,30 a 19,30
2º Día: 09,30 a 13,30