



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.

ÍNDICE DEL CURSO

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.

8.- Simulación de Revenue Management de un Hotel en tiempo real.

- Duración del Curso: 12 Horas
- **Barcelona 25,26,27 Octubre 2011**
- Horario De 15,00 a 19,00
- Precio: 250 € (10% Descuento para reservas con mínimo 20 días de anticipación)