

Máster en Revenue Management

Objetivos

En la actualidad existe una situación de gran competitividad en cualquier negocio de venta online (plataformas de venta online, excesiva oferta, inmediatez, cambios en los precios...). Por ello es necesaria una adecuada y eficaz gestión comercial que permita maximizar los ingresos y minimizar los costes.

El Revenue Management se erige como una metodología fundamental para afrontar este nuevo entorno con garantías de éxito.

Gracias a este título los alumnos aprenderán a emplear las tecnologías más innovadoras y habrán alcanzado los siguientes objetivos:

- » Conocer la estructura financiera de una empresa y entender la relación entre la economía y el Revenue Management.
- » Aprender a analizar y monitorizar la estructura de precios en diferentes sectores (hotelero, aviación, restauración, retail, eCommerce...) e implementar estrategias de pricing.
- » Comprender y ejecutar las técnicas de forecasting: upselling, crossselling, total selling.
- » Analizar los ratios de la rentabilidad propios de cada sector, como por ejemplo occupancy, ADR, revpar, goppar en sector hotelero.
- » Monitorizar KPIS para detectar y planificar desviaciones en la estrategia de precios: roombooking, pick-up, ADR, porcentaje de ocupación y Rev-Par, entre otros.
- » Experimentar con las herramientas más sofisticadas del mercado como Ezyield, Channel Manager, ReviewPro, Ideas, Idiso, etc.
- » Diseñar un cuadro de mando o plantilla de revenue management.

Este Máster te proporciona el conocimiento teórico y práctico de las técnicas más avanzadas y actuales en esta materia.

Gracias a la formación en Revenue Management el alumno estará capacitado para trabajar en las divisiones comerciales y de marketing, en empresas de ocio, hostelería, restauración, aviación, y en comercios electrónicos.

Salidas Profesionales

El Máster en Revenue Management está dirigido a aquellos profesionales que desean adquirir nuevas competencias y conocimientos para mejorar su ejercicio profesional. Podrás trabajar como:

- » Revenue Manager
- » Consultor de Revenue
- » Técnico en Revenue
- » Analista de Revenue
- » Técnico de Pricing
- » Director de administración y finanzas
- » Jefe de ventas
- » Key Account Manager
- » Gestor de alojamiento
- » Director comercial
- » Director de hotel o complejo turístico

Universidad Oficial

Al tratarse de un máster oficial, te facilita el acceso al doctorado y te proporcionará puntos en las oposiciones o concursos de la Administración Pública.

La Universidad Internacional de La Rioja (UNIR) es una universidad de titularidad y gestión privada, aprobada por el Parlamento de La Rioja, mediante la Ley de reconocimiento, 3/2008 de 13 octubre. Su estructura, organización y funcionamiento han sido diseñados desde su origen conforme a los parámetros y requisitos del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES).



Destinatarios

El Máster en Revenue Management está dirigido a aquellos profesionales del sector hotelero, ocio, restauración, aviación y comercio electrónico, así como diplomados y graduados universitarios que deseen profundizar en el conocimiento estratégico de la gestión empresarial.

Requisitos de acceso

Para la realización de este experto universitario no es requisito indispensable disponer de una vía de acceso a estudios universitarios. El requisito mínimo es tener aprobado el Bachillerato o un ciclo de Formación Profesional de grado superior.

Al finalizar el programa obtendrás el **Título propio de la Universidad Internacional de La Rioja (UNIR) del Máster en Revenue Management.**

Plan de estudios

1º Cuatrimestre

Principios y Teorías del RM (2 ECTS)

- » Tema 1. Introducción al RM
- » Tema 2. Orígenes y evolución
- » Tema 3. Benchmarking
- » Tema 4. Business Intelligence

Operaciones y Procesos del RM (4 ECTS)

- » Tema 1. Dirección estratégica
- » Tema 2. Ventaja competitiva
- » Tema 3. La estrategia en la Unidad de Negocio
- » Tema 4. Canales de distribución
- » Tema 5. Fases de una estrategia Revenue Management (I)
- » Tema 6. Fases de una estrategia Revenue Management (II)
- » Tema 7. Aplicación del Revenue Management (I)
- » Tema 8. Aplicación del Revenue Management (II)

Toma de decisiones y forecast (4 ECTS)

- » Tema 1. Indicadores, KPIs
- » Tema 2. ¿Qué es el forecast?
- » Tema 3. ¿Cómo hacemos un forecast?

- » Tema 4. Toma de decisiones
- » Tema 5. Errores en el forecasting
- » Tema 6. Automatización
- » Tema 7. Grupos
- » Tema 8. Pricing
- » Tema 9. Distribución

Técnicas y herramientas del Revenue Management (4 ECTS)

- » Tema 1. Fundamentos de las técnicas de Revenue Management
- » Tema 2. Herramientas del Revenue Management I
- » Tema 3. El Forecasting como herramienta de Control de la disponibilidad
- » Tema 4. Técnica Revenue Management para onlie & offline
- » Tema 5. Overbooking & Grupos
- » Tema 6. Distribución y Venta Directa
- » Tema 7. Herramientas para OTAS – IDS – TTOO - Mayoristas
- » Tema 8. Aplicaciones en el mercado.
- » Tema 9. Total Revenue

2º Cuatrimestre

Ecommerce aplicado al Revenue Management (2 ECTS)

- » Tema 1. Características del E-commerce
- » Tema 2. Estructura
- » Tema 3. Plugins de Wordpress
- » Tema 4. Google Hotel Ads

Revenue aplicado a otros sectores (2 ECTS)

- » Tema 1. Aplicación de Revenue Management en otros Sectores
- » Tema 2. Definición de indicadores para Revenue Management
- » Tema 3. Ejemplos de aplicación de Revenue Management el Sector del Ocio y el Turismo
- » Tema 4. Ejemplos de aplicación de Revenue Management en otros Sectores
- » Tema 5. Ingeniería de Producto

Marketing Digital aplicado al Revenue Management (4 ECTS)

- » Tema 1. La comunicación online
- » Tema 2. La reputación online
- » Tema 3. Los sistemas de puntuación
- » Tema 4. Gestión y mejora de las puntuaciones
- » Tema 5. SEO. Optimización en motores de búsqueda
- » Tema 6. SEM. Publicidad en motores de búsqueda
- » Tema 7. Redes Sociales
- » Tema 8. Publicidad Online

Trabajo final (8 ECTS)



Clases online cuando y donde quieras

Nuestro Campus Virtual está abierto los 365 días del año las 24 horas del día.



Tu propio tutor personal

Siempre disponible por teléfono o email, para aconsejarte y guiarte, mejorando tu experiencia en la universidad.



Formación interactiva

Podrás compartir dudas e inquietudes con tus profesores y compañeros a través de foros y chats.



Evaluación continua

Realizarás trabajos, ejercicios y actividades a lo largo del curso, que te ayudarán a llegar preparado a los exámenes.