



FORMACIÓN ONLINE

Titulación certificada por
EDUCA BUSINESS SCHOOL



Master en Revenue Management

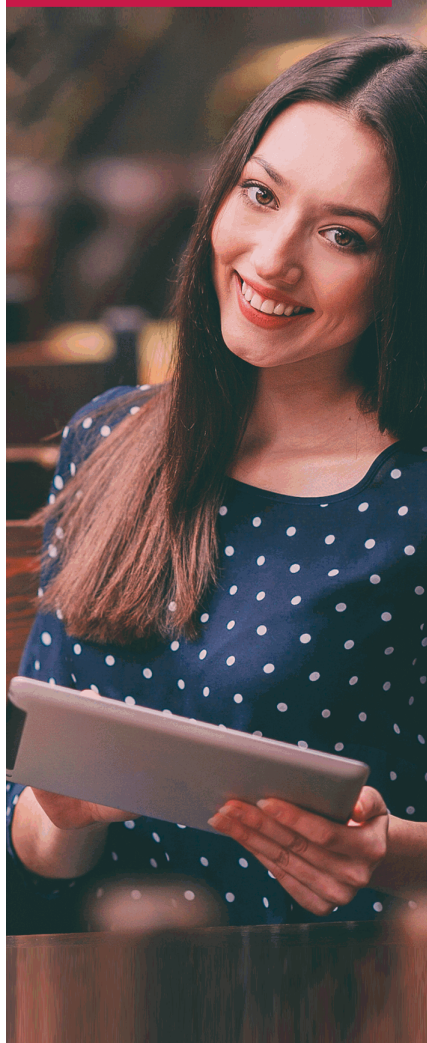
educa.net



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



Educa Business Formación Online



Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

SOBRE **EDUCA**

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

NOS COMPROMETEMOS CON LA **CALIDAD**

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con **el Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación** (AENOR) de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones

Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones**, dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida como una Empresa Socialmente Responsable.

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya** (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

Master en Revenue Management

**DURACIÓN:**

600 horas

**MODALIDAD:**

Online

**PRECIO:**

1.200 €

Incluye materiales didácticos,
titulación y gastos de envío.**CENTRO DE FORMACIÓN:****Educa Business School**

Titulación

Titulación Expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la





Descripción

Este Master en Revenue Management le ofrece una formación especializada en la materia. Este master marketing hotelero ofrece al alumnado una formación especializada en la materia, acorde a las necesidades reales del mercado laboral. Si tienes interés en el sector turístico y quieres conocer las técnicas esenciales para la organización y dirección de empresas hoteleras, la gestión del marketing en el sector así como el revenue management aprovecha esta oportunidad. Realizando este marketing hotelero podrás desenvolverte de forma profesional en el ámbito del turismo, dirigir una empresa hotelera con total independencia y gestionar las campañas de marketing.

Objetivos

Entre los objetivos del master marketing turisticos destacamos:

- Desarrollar las competencias necesarias para abordar la dirección estratégica de PYME's.
- Conocer los elementos que integran un plan de empresa y la dinámica de su diseño y desarrollo..
- Ofrecer las bases para realizar los procesos administrativos de la empresa, en concreto: Nóminas y Seguros Sociales; Contabilidad y facturación; Obligaciones fiscales.
- Desarrollar las habilidades y destrezas necesarias para realizar un análisis de la situación de la empresa desde un sentido crítico.
- Proporcionar la capacitación para poder asumir el trabajo cotidiano necesario en los procesos del punto 1, con el objeto de desarrollarlo con la mayor profesionalidad posible.
- Integrar estas tareas de gestión en la planificación empresarial y toma de decisiones, mediante una visión global y correcto uso de la información acerca de la situación de la empresa respecto a las distintas áreas en que interviene el profesional.
- Capacitar para desarrollar la dirección económico-financiera de una empresa hotelera utilizando herramientas financieras y de contabilidad avanzadas.
- Aplicar técnicas de Revenue-Yield Management en el ámbito hotelero.
- Desarrollar los métodos, sistemas y procedimientos más adecuados, para potenciar el talento y el desarrollo del conocimiento en la carrera profesional de un extranjero en dirección hotelera.
- Analizar y gestionar el conocimiento e información en el ámbito de la dirección y gestión hotelera.
- Analizar las principales innovaciones en turismo.
- Conocer al nuevo turista digital y el funcionamiento de los destinos inteligentes.
- Crear una estrategia traveller journey y guest experience.
- Aumentar el número de reservas gracias a metabuscadores como Tripadvisor, Trivago o Google Hotel Ads.
- Aplicar las principales técnicas de revenue management.
- Desarrollar una estrategia SEO y SEM para aumentar la visibilidad en Google e incrementar el número de reservas.
- Generar una estrategia inbound con el marketing de contenidos, social media, analítica web, CRM y marketing Automation.

A quién va dirigido

Este Master en Revenue Management está dirigido a todos aquellos profesionales de esta rama profesional. Además El presente Master de Marketing Hotelero se dirige a aquellos responsables del sector turístico especializados en la gestión de reservas y alojamientos, así como para quienes desean dar un salto en su carrera y adaptarse a las nuevas demandas del viajero digital y no perder ventas.

Para qué te prepara

Este Master en Revenue Management le prepara para conseguir una titulación profesional. Gracias al Master Marketing Hotelero podrás entender al turista digital adaptando todas las estrategias de marketing al canal online logrando aumentar las reservas en el establecimiento e incrementar las ventas. Gracias al SEO, SEM, social media, inbound marketing, copywriting o técnicas de revenue management será más fácil lograr conectar con el potencial cliente y ofrecer una experiencia única antes, durante y después del alojamiento.

Salidas Laborales

Hostelería y Turismo, marketing, gestión hotelera.

Materiales Didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Gestión Laboral y de Recursos Humanos'

- Manual teórico 'Gestión Contable y Prevención de Riesgos Laborales'
- Manual teórico 'La Dirección Estratégica de la Empresa. Técnicas de Gestión y Organización Empresarial, Mar
- Manual teórico 'Administración Fiscal'
- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Administración Fiscal'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno
- Bolígrafo

Formas de Pago

- Contrareembolso
- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono
(+34) 958 050 217 e
infórmate de los pagos a
plazos sin intereses que
hay disponibles



Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

30% Beca Desempleo: Para quienes atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

10% Beca Alumnos: Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento personalizado**.



Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



Reinventamos la Formación Online



Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

Acreditaciones y Reconocimientos



Temario

PARTE 1. LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE LA EMPRESA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EMPRESA, ORGANIZACIÓN Y LIDERAZGO

- 1.Las PYMES como organizaciones
- 2.Liderazgo
- 3.Un nuevo talante en la Dirección

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PLAN DE EMPRESA I. LA ELABORACIÓN DE UN ESTUDIO DE MERCADO

- 1.Introducción
- 2.Utilidad del Plan de Empresa
- 3.La introducción del Plan de Empresa
- 4.Descripción del negocio. Productos o servicios
- 5.Estudio de mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PLAN DE EMPRESA II. PLANIFICACIÓN EMPRESARIAL EN LA ÁREAS DE GESTIÓN COMERCIAL, MARKETING Y PRODUCCIÓN

- 1.Plan de Marketing
- 2.Plan de Producción

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PLAN DE EMPRESA III. PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE INFRAESTRUCTURA, RR.HH RECURSOS FINANCIEROS

- 1.Infraestructura
- 2.Recursos Humanos
- 3.Plan Financiero
- 4.Valoración del Riesgo. Valoración del proyecto
- 5.Estructura legal. Forma jurídica

PARTE 2. GESTIÓN LABORAL Y RECURSOS HUMANOS

MÓDULO 1. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PLANIFICACIÓN DE PLANTILLAS

- 1.Introducción
- 2.Concepto de planificación de Recursos Humanos
- 3.Importancia de la planificación de los Recursos Humanos: ventajas y desventajas
- 4.Objetivos de la planificación de Recursos Humanos
- 5.Requisitos previos a la planificación de Recursos Humanos
- 6.El caso especial de las Pymes
- 7.Modelos de planificación de los Recursos Humanos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA GESTIÓN DE RR EN LA ORGANIZACIÓN. GESTIÓN POR COMPETENCIAS

- 1.Formación en la empresa. Desarrollo del talento
- 2.Marketing de la formación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA

- 1.Introducción
- 2.Comunicación interna
- 3.Herramientas de comunicación
- 4.Plan de comunicación interna
- 5.La comunicación externa
- 6.Cultura empresarial o corporativa
- 7.Clima laboral
- 8.Motivación y satisfacción en el trabajo

MÓDULO 2. GESTIÓN LABORAL

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTRATOS I. LA RELACIÓN LABORAL

- 1.El contrato de trabajo
- 2.Las empresas de trabajo temporal (ETT)
- 3.Tiempo de trabajo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONTRATOS II. MODALIDADES DE CONTRATACIÓN

- 1.Tipologías y modalidades de contratos de trabajo
- 2.Contratos indefinidos
- 3.Contratos temporales
- 4.Contratos para personas con discapacidad
- 5.Transformación en indefinidos de los contratos en prácticas, de relevo y de sustitución por anticipación de la edad de jubilación
- 6.Otros tipos de contratos

7. Modificaciones sustanciales del contrato de trabajo
8. Ineficacia, suspensión y extinción del contrato de trabajo

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA SEGURIDAD SOCIAL

1. Introducción. El Sistema de la Seguridad Social
2. Campo de aplicación del sistema de Seguridad Social
3. Regímenes de la Seguridad Social
4. Sistemas especiales de la Seguridad Social
5. Altas y bajas

UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN DE NÓMINAS

1. El Salario
2. Cotización a la Seguridad Social
3. Retención por IRPF

PARTE 3. GESTIÓN CONTABLE Y PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

MÓDULO 1. GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD

1. Introducción a la contabilidad
2. La dualidad de la contabilidad
3. Valoración contable
4. Anotación contable
5. Los estados contables
6. El patrimonio de la empresa
7. Normativa: Plan General Contable

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL EJERCICIO CONTABLE

1. Planteamiento caso práctico
2. Balance de situación inicial
3. Registro de las operaciones del ejercicio
4. Ajustes previos a la determinación del beneficio generado en el ejercicio
5. Balance de sumas y saldos
6. Cálculo del resultado: beneficio o pérdida
7. Asiento de cierre de la contabilidad
8. Cuentas anuales
9. Distribución del resultado

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MARCO CONCEPTUAL Y PRINCIPIOS

1. Principios de la contabilidad
2. Valoración de la contabilidad

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTABILIZACIÓN DE GASTOS E INGRESOS

1. Diferenciación de pagos y cobros
2. Diferenciación de gastos e ingresos
3. Cuentas del grupo 6 y 7
4. Cálculo del resultado contable
5. Contabilización de los gastos
6. Contabilización de los ingresos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONTABILIZACIÓN DEL INMOVILIZADO

1. Definición del inmovilizado
2. Integrantes del inmovilizado material
3. Integrantes del inmovilizado intangible
4. Contabilización del inmovilizado
5. Amortización y deterioro

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CONTABILIZACIÓN DE OPERACIONES DE TRÁFICO

1. Definición de operaciones de tráfico y clasificación
2. Contabilizar operaciones con clientes y deudores
3. Contabilizar operaciones con proveedores y acreedores
4. Débitos por operaciones no comerciales

MÓDULO 2. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES**UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONCEPTOS BÁSICOS DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES**

1. Introducción
2. El trabajo
3. La salud
4. Efectos en la productividad de las condiciones de trabajo y salud
5. La calidad

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LOS RIESGOS PROFESIONALES

1. Introducción
2. Riesgos ligados a las condiciones de seguridad
3. Riesgos higiénicos
4. Riesgos ergonómicos
5. Absentismo, rotación y riesgos psicosociales asociados al sector
6. El acoso psicológico en el trabajo
7. El estrés laboral

PARTE 4. ADMINISTRACIÓN FISCAL**UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL DERECHO TRIBUTARIO**

1. El Tributo
2. Hecho imponible

- 3. Sujeto pasivo
- 4. Determinación de la deuda tributaria
- 5. Contenido de la deuda tributaria
- 6. Extinción de la deuda tributaria

UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS I

- 1. Introducción
- 2. Elementos del impuesto
- 3. Rendimientos del trabajo
- 4. Rendimientos de actividades económicas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS II

- 1. Rendimientos de capital inmobiliario
- 2. Rendimientos de capital mobiliario
- 3. Ganancias y pérdidas patrimoniales
- 4. Regímenes especiales: imputación y atribución de rentas
- 5. Liquidación del impuesto
- 6. Gestión del Impuesto

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

- 1. Naturaleza del impuesto
- 2. Hecho imponible
- 3. Operaciones no sujetas y operaciones exentas
- 4. Lugar de realización del hecho imponible
- 5. Devengo del impuesto
- 6. Sujetos pasivos
- 7. Repercusión del impuesto (Art. 88 LIVA)
- 8. Base imponible
- 9. Tipos de Gravamen
- 10. Deducción del impuesto
- 11. Gestión del Impuesto
- 12. Regímenes especiales

UNIDAD DIDÁCTICA 5. IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

- 1. Naturaleza y ámbito de aplicación
- 2. Hecho imponible
- 3. Sujeto Pasivo
- 4. Base imponible
- 5. Periodo impositivo y devengo del impuesto
- 6. Tipo impositivo
- 7. Bonificaciones y Deducciones
- 8. Regímenes especiales. Empresas de reducida dimensión
- 9. Régimen especial de las fusiones y escisiones

- 10. Régimen fiscal de determinados contratos de arrendamiento financiero
- 11. Otros regímenes especiales
- 12. Gestión del impuesto

PARTE 5. YIELD REVENUE MANAGEMENT EN EL SECTOR HOTELERO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL YIELD REVENUE MANAGEMENT.

- 1. Orígenes
- 2. Concepto de Yield Management
 - 1.- Revisión Taxonómica del Concepto
 - 2.- Denominación o terminología
 - 3.- Matices diferenciadores del YM en el sector aéreo y hotelero
 - 4.- Propuesta de definición del YM
- 3. El YM/RM y el Marketing
- 4. Características necesarias para la aplicación del YM
 - 1.- Revisión taxonómica del concepto
- 5. Aplicación en el sector servicios
- 6. Principales indicadores de medición del YM
- 7. Beneficios de la implantación del Yield Revenue Management en los hoteles
- 8. Dificultades de la implantación del Yield Revenue Management
- 9. Conclusiones

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL NUEVO ENTORNO DE LA COMERCIALIZACIÓN HOTELERA.

- 1. La distribución en el sector hotelero
 - 1.- Introducción
 - 2.- Concepto de distribución y especificidades del sector hotelero
 - 3.- Funciones de la distribución en el sector hotelero
 - 4.- Tipos de distribución en el sector hotelero
 - 5.- Tendencias de la distribución en el sector hotelero
- 2. Los canales de distribución en el sector hotelero
 - 1.- Concepto
 - 2.- Tipos de canales
 - 3.- Aspectos a considerar en la elección de un canal de distribución
 - 4.- Medios de comunicación utilizados por los canales
- 3. Canales directos
 - 1.- La página web
 - 2.- El correo electrónico
 - 3.- Las Centrales de Reservas de las Propias Cadenas (CRSS)
- 4. Canales indirectos

- 1.- Las agendas de viajes minoristas, mayoristas y turoperadores
- 2.- Brokers hoteleros
- 3.- Global Distribution Systems (GDS)
- 4.- Centrales de reservas o Central Reservation Systems (CRS)
- 5.- Internet Distribution Systems (IDS)

5.Conclusiones

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DEL YIELD REVENUE MANAGEMENT EN EL SECTOR HOTELERO.

- 1.Introducción
- 2.Previsión o Forecasting
 - 1.- Modelos de previsión según el nivel de agregación
 - 2.- Elementos que se han de considerar en las previsiones
 - 3.- Fases de la previsión hotelera en el proceso de YM
- 3.Análisis de la competencia o benchmarking
 - 1.- Concepto de Benchmarking
 - 2.- Fases del Benchmarking hotelero en el proceso de YM
- 4.La segmentación en el YM
 - 1.- Concepto, condicionantes y beneficios de la segmentación hotelera 139
 - 2.- Fases de la segmentación hotelera en el proceso de YM
 - 3.- Tipos de segmentos en el sector hotelero
- 5.Conclusiones

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN DEL YIELD REVENUE MANAGEMENT EN EL SECTOR HOTELERO.

- 1.Gestión del precio o Pricing
 - 1.- Concepto y antecedentes de la gestión del precio o Pricing en el YM hotelero español
 - 2.- Especificidades del Pricing hotelero
 - 3.- Marco conceptual de las decisiones sobre precios
 - 4.- Políticas de Pricing
 - 5.- Definición de la estructura tarifaria
- 2.Optimización de la capacidad
 - 1.- Introducción
 - 2.- La distribución de la capacidad del recurso y del producto o conjunto de recursos
- 3.Conclusiones

EDITORIAL ACADÉMICA Y TÉCNICA: Índice de libro Yield Revenue Management en el sector hotelero. Autores: Pilar Talón Ballesteros, Lydia González Serrano y Mónica Segovia Pérez. Publicado por Delta Publicaciones