CENTRO DE ESPECIALIZACIÓN
EN DATA Y ANALÍTICA

REVENUE MANAGEMENT

CURSO

DESCRIPCIÓN DEL CURSO:

El Revenue Management es una técnica de ventas basada en el análisis de las diferentes variables que afectan a la decisión de compra de un cliente.

Con una correcta gestión de los ingresos **a través Revenue Management conseguimos maximizar las ventas** y que éstas sean lo más rentables posibles utilizando el canal más adecuado. Por tanto, se trata de vender al máximo de la mejor forma posible con satisfacción del cliente **analizando diariamente las diferentes variables del mercado.**

En este curso para todos los niveles, vamos a aprender qué es **el Revenue Management,** cómo gestionar y maximizar los ingresos de un hotel, junto con las mejores herramientas a utilizar para sacarle el máximo partido.

Aprenderás a usar herramientas de análisis, **cruzar datos y tomar decisiones para optimizar las ventas y sacar el máximo beneficio.**

Objetivos:

Utilizar la heurística básica para **establecer límites de reserva.**

Comprender los **modelos básicos de overbooking.**

Implementar modelos de precios óptimos.

Crear técnicas de gestión para fijar precios e incrementar las ventas.

Perfil de Egreso:

Desarrollar habilidades de **toma de decisiones.**

Realizar análisis cruzado de datos.

Capacitación para la **toma de decisiones optimas** sobre la oferta y la demanda.

Perfil de Ingreso:

No se requiere con algún perfil en particular, pero es **deseable tener conocimiento introductorio sobre el tema.**

Deseable se encuentre dirigiendo la industria de servicios.

Requisitos de Ingreso:

Equipo con acceso a internet.

CONTENIDO ACADÉMICO

MÓDULO 1

Introducción a la gestión de ingresos: segmentación del mercado, precios de reserva, límites de reserva, elasticidad de precios

- **1.1** Introducción, sobre los inicios del **Revenue Management**
- **1.2** Descripciones y ejemplos
- **1.3** **Precio.** Tipos de Estrategias de Fijación
- **1.4** Interpretación del mercado y su segmentación
- **1.5** Conceptos aplicativos de la elasticidad, precios de reserva y segmentación
- **1.6** El Papel Del Revenue Management en **la recuperación ante la COVID-19**
- **1.7** Control de la demanda
- **1.8** Top – dow market
- **1.9** Reservaciones vs Presupuesto

Overbooking

- **2.1** Definición y funcionamiento
- **2.2** Overbooking de Dos dimensiones en aerolíneas
- **2.3** Análisis FODA

Modelos de precios óptimos

- **3.1** Modelo de Sensibilidad de Precios
- **3.2** Determinación del Precio Óptimo de un Producto
- **3.3** Valoraciones de los clientes
- **3.4** Precios Ramsey

CEDA
CENTRO DE ESPECIALIZACIÓN
EN DATA Y ANALÍTICA

Av. Antea #1130 int. A909. Jurica, C.P. 76100. Querétaro, Qro.
442 290 8414 contacto@cedalab.com