



Curso

Curso en Revenue Management



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Curso en Revenue Management

1. Sobre INESEM

2. Curso en Revenue Management

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico

4. Metodología de Enseñanza

5. ¿Por qué elegir INESEM?

6. Orientación

7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



Curso en Revenue Management



DURACIÓN	150
PRECIO	360 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Curso

- Título Propio del Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM) "Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad."

Resumen

Actualmente, el aumento de la competencia en el sector servicios es tal que fijar estrategias de precios para lograr maximizar nuestros beneficios se ha convertido en algo esencial en toda empresa. Para ello, es esencial conocer el mercado, así como determinar los segmentos a los que nos queremos dirigir, con el fin de poder hacer frente a las empresas de nuestra competencia. El curso en Revenue Management facilita al alumno los conocimientos necesarios para poder encargarse de la gestión de precios de una empresa, permitiéndole ampliar sus salidas laborales, gracias al aprendizaje de las técnicas más utilizadas en las empresas del sector. De esta forma, INESEM permite que el alumno adquiera los conocimientos necesarios para poder hacer frente al trabajo de revenue manager, orientando siempre la formación de una manera práctica que permita al alumno asimilar los conceptos y ser capaz de emplearlos en su vida laboral.

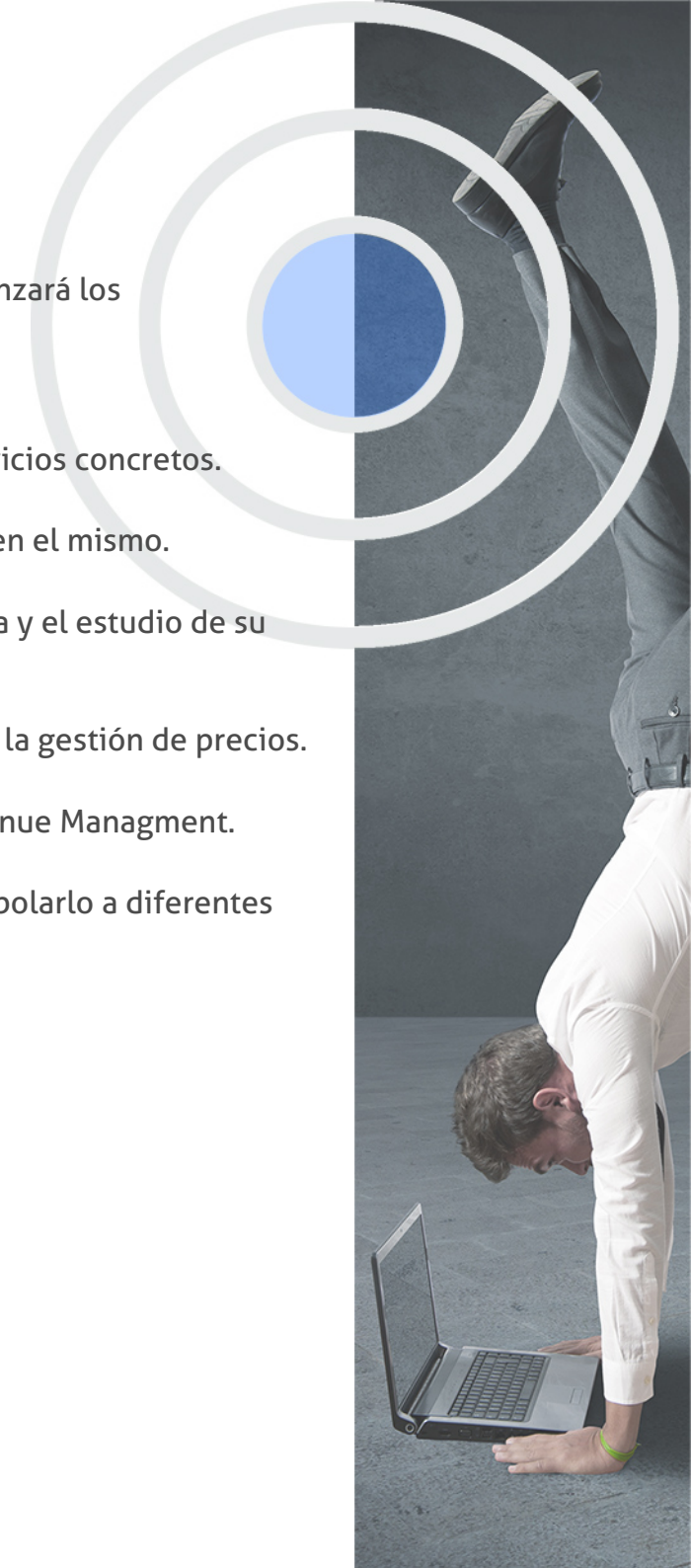
A quién va dirigido

El Curso Revenue Management está dirigido a personas formadas en Administración y Dirección de Empresas, Empresariales, Economía, Turismo o Dirección Hotelera, que desean obtener una formación especializada para ejercer tareas relacionadas con la estrategia de previsión y fijación de precios. Así como, a aquellas personas interesadas en ejercer como Revenue Manager.

Objetivos

Con el Curso **Curso en Revenue Management** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Definir el mercado relevante para productos o servicios concretos.
- Segmentar el mercado en cuestión y posicionarse en el mismo.
- Profundizar en el análisis estratégico de la empresa y el estudio de su entorno.
- Estudiar la influencia del Revenue Management en la gestión de precios.
- Relacionar el Forecasting con la estrategia de Revenue Management.
- Medir la utilidad del Revenue Management y extrapolarlo a diferentes áreas.





¿Y, después?

Para qué te prepara

Con el Curso Revenue Management obtendrás las competencias necesarias segmentar y dirigirte al público objetivo de tu empresa. De esta manera serás capaz de diseñar, desarrollar e implementar estrategias que se adecuen al comportamiento de la demanda del mercado con herramientas de fijación de precios, como el Forecasting. Además, podrás evaluar la situación empresarial a través de la interpretación de los ratios Revenue Management. Este curso también te enseña a trabajar la coordinación con otros departamentos como ventas y dirección para que la estrategia empresarial vaya en la misma dirección.

Salidas Laborales

El Curso Revenue Management te proporcionará el perfil especializado que demandan las empresas del sector turístico, como establecimientos hoteleros, empresas de restauración y organizadores de eventos, optando a puestos de responsabilidad en departamentos de reservas, precios o ventas.

¿Por qué elegir INESEM?



Unidad didáctica 1.

Análisis estratégico de la empresa

1. Concepto y tipología del entorno
2. Análisis del entorno general PEST/EL
3. Análisis del entorno específico
4. Análisis de PORTER
5. Grado de rivalidad existente entre los competidores
6. Amenaza de entrada de nuevos competidores
7. Amenaza de productos sustitutos
8. Poder de negociación de los clientes
9. Poder de negociación de los proveedores

Unidad didáctica 2.

Definición y delimitación del mercado relevante

1. El entorno de las Organizaciones
2. El mercado: Concepto y delimitación
3. El mercado de servicios

Unidad didáctica 3.

Segmentación y posicionamiento del mercado

1. Importancia de la segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
2. Los criterios de segmentación de mercados de consumo e industriales Requisitos para una segmentación eficaz
3. Las estrategias de cobertura del mercado
4. Estudios de mercado
5. Ámbitos de aplicación del estudio de mercados
6. Tipos de diseño de la investigación de los mercados
7. Segmentación de los mercados
8. Tipos de mercado
9. Posicionamiento

Unidad didáctica 4.

¿qué es el revenue management?

1. Historia y orígenes del Revenue Management
2. El concepto de Revenue Management
3. Diferencias entre Yield Management y Revenue Management
4. El Revenue Management en el organigrama de la empresa
5. Los ratios
6. Interpretación de ratios

Unidad didáctica 5.

Benchmarking y análisis de la competencia

1. Concepto, importancia y etapas del Benchmarking
2. Clasificación de las técnicas benchmarking
3. Selección del grupo competitivo
4. Evaluación de nuestra competencia
5. Ventajas y desventajas

Unidad didáctica 6.

Política de gestión de ventas

1. Upselling
2. Cross-selling
3. Overbooking
4. Canales de distribución

Unidad didáctica 7.

Forecasting y estrategias de revenue management

1. Concepto y aplicación del Forecasting
2. Análisis y gestión del valor de los clientes
3. El calendario de demanda
4. Plan estratégico

Unidad didáctica 8.

Métrica y fijación de precios en revenue management

1. Medición de la eficacia del Revenue Management
2. Gestión de costes y precio
3. Criterios de distribución de costes
4. El pricing: fijación estratégica de precios
5. Aplicaciones informáticas del Revenue Management

Unidad didáctica 9.

Aplicación práctica de la estrategia de revenue

1. Proceso de implantación de la estrategia de Revenue
2. Herramientas necesarias
3. Seguimiento y reuniones de control del plan de Revenue

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

Comunidad

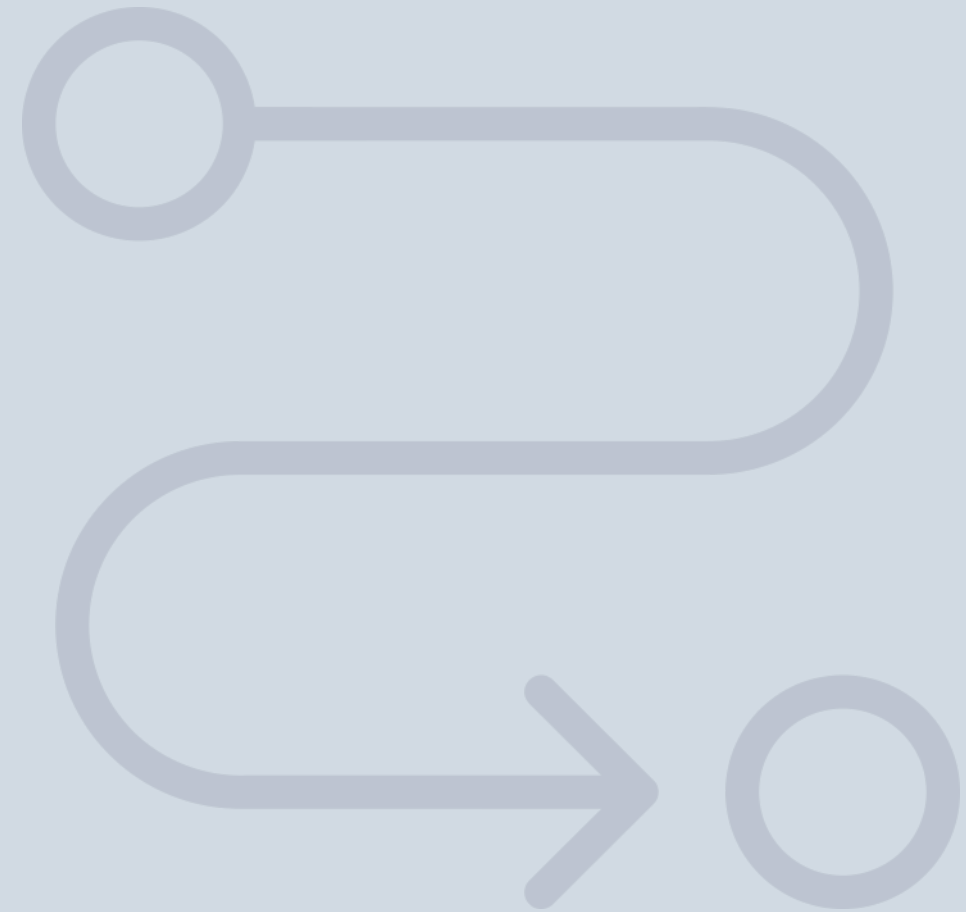
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%	Beca desempleo	Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.
15%	Beca emprende	Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.
10%	Beca alumnos	Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Curso

Curso en Revenue Management

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.
Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.