

**CURSO ONLINE BONIFICADO**

# **ESPECIALISTA EN YIELD & REVENUE MANAGEMENT EN EL SECTOR HOTELERO ESTRATEGIAS E IMPLANTACIÓN**



**Curso bonificado por FUNDAE y Seguridad Social. No supone ningún coste para empresa ni trabajador**  
**Duración: 60 horas | Modalidad: online**

---

## **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 sustitutivos
8. Poder de negociación de los clientes
9. Poder de negociación de los proveedores

## **UNIDAD DIDÁCTICA 2. DEFINICIÓN Y DELIMITACIÓN DEL MERCADO RELEVANTE**

10. El entorno de las Organizaciones
11. El mercado: Concepto y delimitación
12. El mercado de servicios

## **UNIDAD DIDÁCTICA 3. SEGMENTACIÓN Y POSICIONAMIENTO DEL MERCADO**

13. Importancia de la segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
14. Los criterios de segmentación de mercados de consumo e industriales Requisitos para una segmentación eficaz
15. Las estrategias de cobertura del mercado
16. Estudios de mercado
17. Ámbitos de aplicación del estudio de mercados
18. Tipos de diseño de la investigación de los mercados
19. Segmentación de los mercados
20. Tipos de mercado
21. 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

## **UNIDAD DIDÁCTICA 10. ESTRATEGIAS DE YIELD MANAGEMENT**

1. Concepto de Yield Management
2. - Principales ámbitos de aplicación del Yield Management
3. - La relación entre el Yield Management y el marketing
4. Características del Yield Management
5. Fórmulas de Yield Management
6. Beneficios y dificultades del Yield Management
7. - Principales beneficios que reporta el Yield Management
8. - Principales dificultades para la aplicación del Yield Management



Si quieres información o inscribirte,  
pincha aquí y déjanos tus datos  
para que nos pongamos en contacto

[www.cubicformacion.com](http://www.cubicformacion.com)