

Programación semanal

En la programación semanal te presentamos un reparto del trabajo de la asignatura a lo largo de las semanas del cuatrimestre.

	Temas	Trabajos (6,6 puntos)	Eventos (2,8 puntos)	Lecturas (0,6 puntos)
Semana 1	Módulo I. Revenue Management, concepto y contexto Tema 1. Relación entre economía y Revenue Management 1.1. ¿Cómo estudiar este tema? 1.2. Conceptos de macroeconomía y microeconomía 1.3. La demanda turística		Asistencia a 2 sesiones presenciales virtuales a elegir a lo largo del cuatrimestre (0,25 puntos cada una) Test tema 1 (0,1 puntos)	
Semana 2	Tema 2. Introducción al Revenue Management 2.1. ¿Cómo estudiar este tema? 2.2. Orígenes y evolución del Revenue Management 2.3. Concepto de Yield Management 2.4. Bases del Revenue Management		Test tema 2 (0,1 puntos)	
Semana 3	Tema 3. Benchmarking 3.1. ¿Cómo estudiar este tema? 3.2. Metodología de Benchmarking 3.3. Ventajas e inconvenientes 3.4. Herramientas y fuentes		Foro: Benchmarking en el sector hotelero: el set competitivo (0,6 puntos) Test tema 3 (0,1 puntos)	
Semana 4	Tema 4. Estructura de costes en la empresa hotelera y Business Intelligence 4.1. ¿Cómo estudiar este tema? 4.2. ¿Qué es el Business Intelligence? 4.3. Definición de conceptos básicos de costes 4.4. Contabilidad financiera y de costes 4.5. Introducción al modelo de control de gestión HCC 4.6. Big data y otras fuentes de información 4.7. Conceptos de estadística y probabilidades aplicados a RM 4.8. Los ratios		Test tema 4 (0,1 puntos)	
Semana 5	Tema 5. Fases de una estrategia de Revenue Management 5.1. ¿Cómo estudiar este tema? 5.2. Análisis de la situación y comprensión de las causas 5.3. Diferencias según localización o tipología de hotel 5.4. Desarrollo de la estrategia 5.5. Implementación de la estrategia 5.6. Medición		Foro: Implementación de una estrategia de Revenue Management (0,6 puntos) Test tema 5 (0,1 puntos)	
Semana 6	Elaboración del trabajo final del módulo I			

	Temas	Trabajos (6,6 puntos)	Eventos (2,8 puntos)	Lecturas (0,6 puntos)
Semana 7	Módulo II. Aplicación práctica de las técnicas de Revenue Management a la gestión hotelera Tema 6. Aplicación del Revenue Management 6.1. ¿Cómo estudiar este tema? 6.2. El Revenue Management en el organigrama del hotel 6.3. Segmentación 6.4. Rate Control			Lectura: El Revenue Management (0,6 puntos)
Semana 8	Tema 6. Aplicación del Revenue Management (continuación) 6.5. Inventarios de los productos y servicios 6.6. Control de la demanda	Trabajo: ¿Quién es el Revenue Manager? (0,7 puntos)	Test tema 6 (0,1 puntos)	
Semana 9	Tema 7. Canales de distribución 7.1. ¿Cómo estudiar este tema? 7.2. Canales tradicionales de distribución 7.3. Cambios en la distribución: e-commerce			
Semana 10	Tema 7. Canales de distribución (continuación) 7.4. Costes de intermediación 7.5. Adecuación de los canales de distribución al modelo hotelero	Trabajo: Cuadro de mando de distribución (0,7 puntos)	Test tema 7 (0,1 puntos)	
Semana 11	Tema 8. Pricing 8.1. ¿Cómo estudiar este tema? 8.2. Gestión de ingresos y precios 8.3. El pricing: fijación estratégica de precios 8.4. Elaboración de matriz de precios 8.5. La paridad de precios		Test tema 8 (0,1 puntos)	
Semana 12	Tema 9. Forecasting 9.1. ¿Cómo estudiar este tema? 9.2. Definición y técnicas 9.3. Tarifas especiales 9.4. Condicionantes y restricciones 9.5. Calendario	Trabajo: Cuadro de mando de forecast o calendario (0,7 puntos)	Test tema 9 (0,1 puntos)	
Semana 13	Tema 10. Técnicas para aumentar la rentabilidad 10.1. ¿Cómo estudiar este tema? 10.2. Total Selling 10.3. Upselling y Downselling 10.4. Crossselling		Test tema 10 (0,1 puntos)	
Semana 14	Tema 11. Herramientas para la gestión del Revenue Management 11.1. ¿Cómo estudiar este tema? 11.2. Plantillas Excel 11.3. Ejemplos de software de RM para hoteles 11.4. Tendencias		Test tema 11 (0,1 puntos)	
Semana 15	Elaboración del trabajo final			
Semana 16	Entrega del trabajo final			