

CURSO: [Revenue Management y Nuevas Tecnologías] Edición 2019

La Asociación Española de Directores de Hotel **AEDH**, **MasterD** y **Bequest**, presentan esta cuarta edición del **Curso de Revenue Management y Nuevas Tecnologías**. Serán 20 horas con teoría y práctica que te permitirán ponerte al día en nuevas técnicas y herramientas de Revenue Management.



**CURSO PRESENCIAL
REVENUE MANAGEMENT Y
NUEVAS TECNOLOGÍAS**

**Hotel Puerta de Toledo Madrid
Junio/Julio de 2019**

formacion@aedh.es

Los participantes contarán con la información y conocimiento necesario y suficiente para aplicar diversas técnicas de **Revenue Management**, **especialmente utilizando herramientas 2.0** y que relacione e integre todas estas acciones y tácticas en una estrategia común.

Objetivos

Partiendo del título y del estado actual del mercado, entendemos que el objetivo general del curso será transmitir a los participantes las habilidades y los conocimientos, teóricos y prácticos, necesarios para establecer una estrategia de gestión y marketing orientado a los diferentes aspectos del **Revenue Management**, específicamente dirigido a la utilización de las nuevas tecnologías 2.0, incrementando su conocimiento y capacidad de gestión. Los objetivos principales:

- Revisar los antecedentes, la teoría básica y las implicaciones de las últimas tendencias en Revenue Management.
- Entender el comportamiento del mercado actual (nuevos consumidores y nueva competencia).
- Analizar cuándo, cómo y por qué se pueden aplicar técnicas de Revenue Management.
- Conocer toda la terminología asociada a la Web 2.0+ y las nuevas herramientas aplicadas al Revenue Management.
- Conocer y ser capaces de utilizar las herramientas de marketing online y eCommerce más importantes para Revenue Management.
- Diseñar y desarrollar un plan de Revenue Management personalizado.
- Facilitar recursos disponibles en Internet para mejorar la comunicación, la información y la formación profesional.
- Estimular procesos de reflexión sobre las propias prácticas.

Para el desarrollo del curso hemos previsto la realización de una serie de prácticas (aprox. el 40% de tiempo total), por lo que se recomienda traer un ordenador portátil. Se proveerá de acceso a Internet. También será necesario que cada asistente disponga de una cuenta de correo permanentemente accesible.

Objetivo pedagógico

El objetivo principal del curso es dotar a los participantes de la información y herramientas necesarias y suficientes para aplicación de técnicas de **Revenue Management utilizando herramientas 2.0** y que relacione e integre todas estas acciones con el Plan de Marketing corporativo.

A continuación se detalla el contenido.

Temario

Cap. 01 | Introducción al Revenue Management.

Cap. 02 | Términos, Elementos y Procesos del Revenue Management.

Cap. 03 | Inteligencia de Negocio.

Cap. 04 | Segmentación y micro-segmentación.

Cap. 05 | Precios e Inventario.

Cap. 06 | Competencia y Benchmarking.

Cap. 07 | Previsión y Pronóstico.

Cap. 08 | Herramientas e Integración.

Cap. 09 | Del "cárdex" al CRM 3.0.

Cap. 10 | Distribución.

Cap. 11 | Marketing y eCommerce.

Cap. 12 | Más Prácticas y Casos Reales.

Cap. 13 | Total Revenue Management (TRM).

Anexos

A1 | Glosario de Términos.

A2 | Plan de Marketing Social Media.

A3 | Ingeniería de Producto/Menú.

Calendario

Tiempo total del curso: 20 horas de formación presencial (5 medias jornadas de 4 horas cada una).

Además de la comunicación directa, se prevé una comunicación permanente a través de correo electrónico, que también se utilizará para el envío de toda la documentación e información (la información se publicará digitalmente). La documentación está compuesta por archivos Word y Pdf, presentaciones PwP, hojas de cálculo con casos prácticos, vídeos, lecturas recomendadas, etc.

Convocatorias del Curso:

Actualmente contamos con las siguientes fechas de convocatoria:

- del **24 al 28 de junio** de 2019, ambos inclusive, cinco sesiones en horario de 10:00 a 14:00 horas.
- del **1 al 5 de julio** de 2019, ambos inclusive, cinco sesiones en horario de 10:00 a 14:00 horas.
- del **1 al 5 de julio** de 2019, ambos inclusive, cinco sesiones en horario de 16:00 a 20:00 horas.

Se anunciarán próximas fechas.

A quién está dirigido

Emprendedores, empresarios, profesionales, directores y directivos del sector Hotelero y Turístico que quieran actualizar sus conocimientos sobre la aplicación del Revenue Management junto a las Nuevas Tecnologías. Especialmente recomendado para **alumnos de Escuelas de Hostelería, Restauración, Gastronomía y Turismo.**

Impartido en

Hotel Puerta de Toledo

Glorieta Puerta de Toledo, 4, 28005 Madrid [[Google Maps](#)]



Importes y condiciones

Importe del curso: 400 €

(incluye una membresía anual a la AEDH)

Importe para **Asociados de la AEDH: 250 €**

Importe para **Alumnos de Escuelas de Hostelería y Turismo: 150 €**

El número de alumnos mínimo por convocatoria es de 12 y el máximo, 18. A la finalización del curso se expedirá el correspondiente diploma acreditativo.

En cada sesión se ofrecerá un café durante los 15 minutos de descanso.

Reserva tu plaza o solicita más información en formacion@aedh.es o llamando al 917 378 603.

Curso impartido por

Isidro Tenorio
[@IsidroTenorio](#)
607 44 88 58



Teleco desde 1983, cuenta con una amplia experiencia en la aplicación de Nuevas Tecnologías, apoyada por su asistencia continua a numerosos cursos y seminarios sobre Marketing y Nuevas Tecnologías tanto en Europa, como en Estados Unidos y Japón.

De marcado carácter **Emprendedor**, ya en 1993 fundó Integra, una empresa de consultoría tecnológica aplicada. También es fundador de la compañía especializada en marketing online **Bequest I+D**, desde 1997, además de participar como socio-colaborador en otra decena de proyectos y startups, la mayoría relacionados con Internet y Nuevas Tecnologías.

En su actividad como **Consultor** ha ayudado a organizaciones como Ikea, Deloitte, Acens, Anfi del Mar, Globalia, Infoempleo, KA Internacional, H. D. Lee, Oasis Group, Segunda Mano, Avianca, Viajes Soltour, UAM-CBM-CSIC, etc., a tomar decisiones sobre Nuevas Tecnologías, a crear nuevas aplicaciones, a diseñar y desarrollar Planes de Marketing online... equilibrando siempre la tecnología con la estrategia.

Por otro lado, cuenta con una gran vocación como **Formador**, lo que le ha llevado a impartir, estos últimos años, más de dos centenares de cursos, talleres, ponencias y charlas sobre Nuevas Tecnologías aplicadas, sobre todo relacionadas con Marketing online y Revenue Management, colaborando con ICADE-ICAI, Escuela Superior de Hostelería y Turismo de Madrid, Universidad de Nebrija, Junta de Andalucía, Junta de Castilla-La Mancha, UNIR, Villanueva Centro Universitario-UCM, ITH, EOI, EUSchool, Junta de Extremadura, Asociación Española de Directores de Hotel (AEDH), Comunidad Autónoma de Madrid, Asociación de Empresarios de Hostelería de la Costa del Sol (AEHCOS), etc.

Además de ser periodista técnico especializado, también colabora, desde 1999, en una docena de blogs y publicaciones sectoriales sobre marketing online, emprendimiento, mundo del motor, tecnología, gastronomía, hostelería, viajes y turismo.