



**DIPLOMADO**

**ESTRATEGIAS DE**  
*Revenue Management*  
**en Hotelería y Turismo**

**75 hrs.**



Barcelona School  
of Tourism, Hospitality  
and Gastronomy

Centre adscrit



UNIVERSITAT DE  
BARCELONA

En alianza con:



La gestión de establecimientos turísticos ya sean hoteles, alojamientos alternativos u otros servicios similares se enfrenta a un entorno cada vez más competitivo, en el que la toma de decisiones basada en datos y la optimización del rendimiento económico se han convertido en competencias clave.

En este escenario, el *Revenue Management* emerge como una disciplina esencial, capaz de maximizar la rentabilidad mediante la gestión estratégica del precio, la demanda y la distribución.

Esta microcredencial es un primer paso fundamental para formarse como *Revenue Management*, conocer las bases para establecer una estrategia e identificar técnicas y herramientas para su despliegue.

## OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Alcanzar los conocimientos básicos necesarios para gestionar la rentabilidad de un alojamiento hotelero o turístico.
- Aprender, como gestor de un establecimiento de alojamiento turístico, a mejorar su rentabilidad, poniendo en el centro de la estrategia de comercialización al cliente y su sensibilidad hacia el producto y el precio.
- Identificar las herramientas necesarias para optimizar las ventas en establecimientos hoteleros y turísticos para cada tipo de cliente.
- Identificar los distintos instrumentos de gestión de la tarificación por demanda en el ámbito de la hostelería.
- Descubrir la necesidad de implementar las técnicas de la tarificación por demanda de acuerdo con las especificidades de cada establecimiento hotelero.

## COMPETENCIAS A DESARROLLAR

### Específicas

- Identificar las principales estrategias del *Revenue Management*
- Aplicar con criterio los programas informáticos más adecuados atendiendo a la tipología de hotel
- Identificar las principales herramientas de administración y gestión de Revenue en hoteles.
- Gestionar la rentabilidad de los hoteles u otros alojamientos turísticos.
- Aplicar adecuadamente las principales técnicas de venta y de distribución hotelera.
- Organizar y desarrollar las pautas clave para el buen funcionamiento del departamento de revenue.

### Transversales

- Capacidad de análisis y síntesis.
- Capacidad de organización y planificación.
- Capacidad de resolución de problemas

# CONTENIDOS TEMÁTICOS

## 1. Definición y bases del *Revenue Management*

En este tema se dan a conocer conceptos como los orígenes del *Revenue Management*, las condiciones necesarias para su aplicación y sus indicadores básicos con el fin de maximizar los ingresos de las empresas turísticas. También de aborda el perfil profesional de Revenue Manager y sus funciones.

## 2. Previsiones “Forecast”

En este tema se trabaja el “pick up” y su incidencia en el forecast, los diferentes tipos de previsiones: curva de demanda, ocupación, previsión de ingresos, entre otros.

## 3. Control de la demanda

En este tema se exponen los conceptos de control de la demanda y control del inventario básicos en toda estrategia de *Revenue Management*.

## 4. Gestión del precio

En este tema se expondrán diferentes estrategias de la gestión del precio que ayuden a maximizar los ingresos de la empresa.

## 5. Venta y distribución

Este tema se centra en la comprender las diferentes estrategias de distribución y comercialización de productos y servicios turísticos.



# METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE

El curso está diseñado para ofrecer una **experiencia formativa dinámica, flexible y adaptada a las necesidades del entorno profesional actual**. La metodología combina el **autoaprendizaje**, promoviendo un **aprendizaje significativo, aplicable** y centrado en el estudiante. Cada recurso ha sido cuidadosamente seleccionado y estructurado para facilitar la comprensión de los contenidos, fomentar la participación activa y potenciar el desarrollo de habilidades clave del curso.

A continuación, se describen los principales **componentes metodológicos** del curso:

- **Online con dinamización docente.** El desarrollo del curso es básicamente online asíncrono y dinamizado por el/la docente, lo que quiere decir que el/la participante debe ir avanzando con los materiales disponibles en el campus virtual siguiendo un plan de trabajo y unos plazos de entrega. Durante los períodos online asíncronos el/la participante tendrá a su disposición al/a la docente para consultar sus dudas ya sean de los contenidos como de las actividades propuestas (aunque no con respuesta instantánea).
- **Contenido marco teórico.** El alumnado tendrá acceso a materiales para su consulta en el Campus Virtual CETT, lo que permitirá revisarlo en su propio ritmo y profundizar en los temas según sus necesidades, siguiendo la temporalización correspondiente.
- **Sesiones sincrónicas (live online).** Se organizarán sesiones sincrónicas para profundizar en los temas del contenido teórico, ofreciendo oportunidades para discutir, aclarar dudas, analizar casos prácticos y fomentar la participación del alumnado.
  - Las sesiones live online se muestran en el calendario
- **Material descargable.** Una vez finalizado cada módulo, los estudiantes podrán acceder a documentos imprimibles que resumen los contenidos tratados. Este material sirve como guía de consulta futura y apoyo en la aplicación práctica de lo aprendido en contextos profesionales.

# SISTEMA DE EVALUACIÓN

El **sistema de evaluación del curso** está diseñado para acompañar el aprendizaje de manera continua y formativa, permitiendo a los participantes monitorear su progreso y consolidar los conocimientos adquiridos a lo largo de cada módulo. Este enfoque fomenta la autonomía del estudiante y garantiza la asimilación efectiva de los contenidos sin interrumpir su ritmo de estudio.

- **Preguntas interactivas autoevaluativas.**

Dentro de cada tema se incluyen preguntas de autoevaluación diseñadas para reforzar los conceptos clave. Estas actividades proporcionan retroalimentación inmediata, permitiendo al estudiante identificar aciertos y errores, pero sin bloquear su avance en el curso. Su objetivo es facilitar el repaso activo de los contenidos y preparar al participante para la evaluación final del módulo.

- **Autotest final de cada tema.** Al finalizar cada módulo, el participante deberá completar un autotest global que integra los aspectos más relevantes del contenido estudiado. Esta prueba debe superarse con un mínimo del 90 % de respuestas correctas para considerar aprobado el módulo. Esta evaluación asegura que el estudiante ha comprendido los conceptos fundamentales y está preparado para

aplicar lo aprendido en contextos reales. Una vez superada la evaluación, se habilita el **acceso a la versión imprimible de los contenidos**, que podrá ser utilizada como material de consulta y referencia para su aplicación profesional.

- **Actividades de aplicación.**

En cada tema se plantearán diversas actividades de aplicación para entender y asimilar los contenidos de forma fácil y efectiva. El desarrollo de estas actividades por parte del/a participante que forman parte del trabajo dirigido podrá ser tanto de forma autónoma online (con la ayuda y orientación del formador de manera asíncrona) como en las sesiones síncronas (life online) con el profesor en vivo.

- **Tutorización.**

En caso de dudas o dificultades durante el proceso formativo, el curso pone a disposición del estudiante diversas herramientas de soporte dentro del Campus Virtual. A través del foro académico o mediante contacto directo con el equipo docente, los participantes pueden plantear sus consultas en cualquier momento y recibir el acompañamiento necesario para avanzar con confianza y claridad.