

CURSO: [Revenue Management y Nuevas Tecnologías]

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

Los participantes contarán con la información y herramientas necesarias y suficientes 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:

- Entender el comportamiento del mercado actual (nuevos consumidores y nueva competencia).
- Revisar los antecedentes, la teoría básica y las implicaciones de las últimas tendencias en 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 on-line y eCommerce más importantes para Revenue Management.
- 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 (prácticamente la mitad del tiempo), por lo que se proveerá de un ordenador y acceso a Internet. 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.

Cap. 09 | Del “cárdex” al CRM 2.0.

Cap. 10 | Distribución.

Cap. 11 | Marketing y eCommerce.

Cap. 12 | Casos Reales.

Cap. 13 | Total Revenue Management (TRM).

Anexos

A1 | Glosario de Términos.

A2 | Plan de Marketing Social Media

A3 | Ingeniería de Menús.

Calendario

Se calcula un **tiempo total del curso de 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 en una plataforma web también). La documentación está compuesta por documentos pdf, presentaciones PwP, hojas de cálculo con casos prácticos, vídeos, lecturas recomendadas, etc.

Fechas del curso:

Convocatoria en horario de mañana: de lunes a viernes, del 19 al 23 de junio de 2017, ambos inclusive, en horario de 10:00 a 14:00 horas.

Se anunciarán próximas convocatorias.

A quién está dirigido

Emprendedores, empresarios, profesionales, directores y directivos del sector Hotelero y Turístico que quieran actualizar sus conocimientos sobre la aplicación de Nuevas Tecnologías al Revenue Management. Alumnos de Escuelas de Hostelería, Restauración, Gastronomía y Turismo.

Impartido en

MASTERD (delegación de Madrid)

Alonso Cano, 44-46

Coordenadas



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 €**

Nº alumnos por grupo: mínimo 12, máximo 24.

A la finalización del curso se expedirá el correspondiente diploma acreditativo.

Reserva tu plaza o solicita más información en formacion@aedh.es o llamando al 917 011 000.



CURSO AVANZADO DE REVENUE MANAGEMENT
MASTERD MADRID del 19 al 23 de Junio, mañanas de 10 a 14 h.
Más en www.aedh.es y en formacion@aedh.es

Curso impartido por

Isidro Tenorio
[@IsidroTenorio](#)



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.

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 un centenar 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, 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.