



Diplomado
**Revenue
Management
Hotelero**

Dirigido a:

Competencia

Desarrollar e implementar las estrategias de optimización de ingresos en las empresas turísticas y hoteleras.

✔ **Estudiantes** ✔ **Consultores** ✔ **Investigadores**

✔ **Gerentes
de Hoteles**

✔ **Profesionales en la
industria hotelera**

Mayor información: PBX: (607) 578 4878 ext. 110
turismo@fesc.edu.co

www.fesc.edu.co



Justificación

Dados los entornos de alta competitividad en el sector hotelero y la actual competencia en la hotelería en Colombia, el Revenue management toma mayor relevancia y se convierte en un factor fundamental de éxito para los hoteles.

Más allá de vender un producto correcto al cliente correcto, en el momento preciso y el precio correcto, el Revenue Management puede ser descrito como un proceso para la toma de decisiones, basado en el análisis de datos, utilizando tácticas, estrategias y también procedimientos operativos y administrativos para optimizar la disponibilidad y el precio del producto, cumpliendo con el objetivo de obtener el máximo de ingresos y rentabilidad.

La llegada de cadenas hoteleras internacionales y el creciente movimiento del turismo de negocios, MICE y salud, crean la necesidad de tener todas las herramientas para captar esa porción ideal del mercado.

El diplomado en Revenue Management tiene como fin fortalecer los conocimientos en la optimización de todos los ingresos de la oferta turística y hotelera en Cúcuta y su área metropolitana, además de otras regiones del país.



Módulo 1

Fundamentos del Revenue Management y Análisis de Mercado

Docente: Jesús David Valenzuela
20 horas de duración

- *¿Qué es y cómo fue creado el RM?*
- *Indicadores fundamentales de medición*
- *Características del mercado*
- *Demanda*
- *Competidores*

CONTENIDO TEMÁTICO

Módulo 3

Presupuesto de Ingresos

Docente: Jesús David Valenzuela
10 horas de duración

- *Histórico interno y del mercado*
- *Eventos de ciudad*
- *Distribución del inventario por segmento*
- *Índices del mercado*

Módulo 2

Pricing: Estrategias de precios y Canales de Distribución

Docente: -María Fernanda Correa
-Jesús David Valenzuela
50 horas de duración

- *Costeo de una habitación*
- *Tarifa Rack vs BAR*
- *Segmentación de tarifas*
- *Mix de negocios*
- *Metasearch*
- *Agencias de viajes tradicionales*
- *OTA: Online Travel Agency*
- *TMC: Travel Management Company*
- *Venta Directa*



Conferencista

MARÍA FERNANDA CORREA ROMERO

Profesional en Administración de Empresas, Master en Marketing Digital, Growth Hacking & E-Commerce OBS, Business School - Barcelona, Jefe de Recepción del Hotel Holiday Inn Bucaramanga, Revenue Manager del Hotel Holiday Inn & Crowne Plaza en San Pedro Sula - Honduras, Docente Catedrática en la Universidad Autónoma de Bucaramanga – UNAB, Jefe de Recepción & Reservas del Hotel Holiday Inn Cúcuta.

JESÚS DAVID VALENZUELA

Gerente de mercadeo y ventas / Holiday Inn Bucaramanga. Docente Catedrático – UNAB / Docente Catedrático - UNC, Especialista en Gestión Estratégica de Mercadeo, Administrador Turístico y Hotelero, Director nacional de mercadeo y ventas para la cadena hotelera Selina (COL), gerente regional de cuentas par centro y Suramérica de STR Ltd.(GBR), revenue manager para Holiday Inn Bucaramanga y gerente administrativo hotel Verano(San Gil)



Fechas y horario

Módulo 1: 5 al 14 de diciembre.

Módulo 2: 16 al 30 de enero.

Módulo 3: 31 de enero al 6 de febrero.

Sustentación: 7 de febrero.

Horario: lunes a viernes de 18:00 hrs a las 22:00 hrs.

Modalidad: -Virtual
- Encuentros Sincrónicos



Formas de pago

Opción 1

Pago de Contado:

Hasta el 3 de diciembre del 2022

Consignación: Cuenta de ahorros Bancolombia No. 61765706096

Opción 2

Financiación FESC a dos Cuotas:

- 1ra cuota: 50% hasta dic-3-2022

- 2da cuota: 50% hasta ene-16-2023

Otras instituciones financieras:

- Coomultrasan

- Pichincha

- Coopfuturo

Inscríbete aquí

