



SERCA
INSTITUTO
DE ALTOS ESTUDIOS
ESPECIALIZADOS

CURSO ONLINE EN REVENUE MANAGEMENT Y OPTIMIZACIÓN DE INGRESOS EN TURISMO



FORMACIÓN PERMANENTE



WWW.INSTITUTOSERCA.COM



Acerca de **Instituto Serca**

Instituto Serca es un centro especializado en Formación de Postgrado: Másteres, Dobles Títulos de Máster, Especialistas y Expertos Universitarios, así como Cursos Homologados por Universidades. Se caracteriza por no centrarse en la formación de expedientes, sino de personas, cuyo aprendizaje dará sentido a su experiencia.

Los Másteres, Especialistas, Expertos Universitarios y Cursos que impartimos desde Instituto SERCA, cuentan con todas las garantías y exigencias de calidad, lo que hace posible que la titulación obtenida por nuestros alumnos/as sean Títulos expedidos por prestigiosas universidades.



Metodología de Estudio

- ✓ **Campus Virtual Avanzado:** Experiencia de estudio individualizada, intuitiva e interactiva.
- ✓ **Tutorización Permanente:** Nuestro equipo docente estará a disposición del alumnado desde su matriculación hasta la finalización de todo el proceso formativo.
- ✓ **Clases en vídeo y en audio:** Cada programa formativo dispone de clases en vídeo y audios específicos por materia, para reforzar el contenido teórico.
- ✓ **Metodología E-Learning:** Modalidad 100% online adaptada a las necesidades del alumnado.
- ✓ **Evaluación:** Planteamiento de casos y actividades dirigidas a la valoración competencial del programa formativo.
- ✓ **Profesorado Especializado:** Contamos con un claustro de profesores especializado que realizará un seguimiento personalizado del aprendizaje.
- ✓ **Biblioteca Digital:** A través de nuestra innovadora plataforma digital, el alumnado podrá acceder a un amplio catálogo de libros, revistas, obras de investigación y tesis doctorales.
- ✓ **Descarga automática de certificados y actualización de notas permanente.**
- ✓ **Notificaciones en tiempo real sobre el estado y evolución del estudio.**





Campus **Virtual**

- ✓ Clases en vídeo de cada materia
- ✓ Tutorías de seguimiento en directo mensuales
- ✓ Herramientas de interacción y seguimiento: tutorización permanente, foro, emails, etc.
- ✓ Consulta directa del expediente académico
- ✓ Descarga de certificados
- ✓ ¡Y mucho más!...

Presentación del Programa

Especialízate con el **Curso de Revenue Management y Optimización de Ingresos en Turismo** de Instituto Serca, una formación diseñada para profesionales que desean dominar las estrategias de maximización de rentabilidad en el sector turístico, uno de los ámbitos más competitivos y dinámicos del panorama económico actual.

A lo largo del programa, abordarás desde los fundamentos del Revenue Management y el análisis de la demanda turística hasta el pricing dinámico, las técnicas de forecasting, la gestión de inventario y la distribución multicanal. También profundizarás en herramientas tecnológicas como los Revenue Management Systems, la inteligencia artificial aplicada y el análisis competitivo mediante KPIs avanzados como RevPAR, GOPPAR o NetRevPAR.

Nuestra metodología online te permitirá compaginar el estudio con tu actividad profesional, avanzando a tu propio ritmo. Al finalizar, contarás con un perfil altamente cualificado para asumir funciones de Revenue Manager en hoteles, aerolíneas, cruceros, alojamientos alternativos y otros subsectores turísticos, con una visión estratégica integral orientada a resultados.



Duración: 150 horas



Créditos: 6 Créditos ECTS



Metodología: Online



Matriculación: Permanente

Programa Académico

- ✓ Comprender los fundamentos del Revenue Management, identificando sus principios en la industria turística.
- ✓ Analizar la demanda turística, segmentando mercados según criterios estratégicos y de comportamiento.
- ✓ Diseñar políticas de pricing dinámico, aplicando estrategias tarifarias diferenciadas por segmento y canal.
- ✓ Dominar técnicas de forecasting, utilizando métodos cuantitativos y cualitativos de previsión de demanda.
- ✓ Optimizar la gestión del inventario, aplicando técnicas de overbooking, nesting y upselling.
- ✓ Conocer el ecosistema de distribución turística, evaluando costes y rentabilidad por canal.
- ✓ Aplicar herramientas tecnológicas especializadas, interpretando KPIs e indicadores clave de desempeño.
- ✓ Implementar estrategias de Total Revenue Management, integrando departamentos para maximizar ingresos globales.



1: FUNDAMENTOS CONCEPTUALES DEL REVENUE MANAGEMENT EN LA INDUSTRIA TURÍSTICA

- 1.1. Origen y evolución histórica del Revenue Management desde la industria aérea hasta el sector turístico
- 1.2. Definición, objetivos estratégicos y principios rectores de la disciplina
- 1.3. Características del sector turístico que justifican la aplicación del Revenue Management
- 1.4. Diferencias entre Revenue Management, Yield Management y Total Revenue Management
- 1.5. El rol del Revenue Manager en la organización turística contemporánea
- 1.6. Impacto del Revenue Management en la rentabilidad y competitividad empresarial

2: ANÁLISIS DE LA DEMANDA TURÍSTICA Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

- 2.1. Naturaleza, componentes y patrones de la demanda turística
- 2.2. Segmentación estratégica del mercado turístico
- 2.3. Elasticidad-precio de la demanda en distintos segmentos turísticos
- 2.4. Patrones de reserva, anticipación y curvas de pickup
- 2.5. Análisis de la disposición al pago y valor percibido por el cliente



3: PRICING ESTRATÉGICO Y POLÍTICAS TARIFARIAS DINÁMICAS

- 3.1. Fundamentos económicos del pricing aplicado al sector turístico
- 3.2. Estructuras tarifarias y arquitectura de precios
- 3.3. Estrategias de pricing dinámico y precios diferenciados
- 3.4. Restricciones tarifarias como herramienta de control de inventario
- 3.5. Paridad tarifaria y estrategias de diferenciación entre canales
- 3.6. Psicología del precio y técnicas de presentación tarifaria

4: FORECASTING Y PREVISIÓN DE LA DEMANDA

- 4.1. Importancia estratégica del forecasting en la toma de decisiones
- 4.2. Tipologías y horizontes temporales del forecast
- 4.3. Métodos cuantitativos de previsión de la demanda
- 4.4. Métodos cualitativos y forecast basado en juicio experto
- 4.5. Análisis de variables internas y externas que afectan la previsión
- 4.6. Medición de la precisión del forecast y ajuste continuo
- 4.7. Construcción de un calendario de demanda anual



5: GESTIÓN DEL INVENTARIO Y OPTIMIZACIÓN DE LA CAPACIDAD

- 5.1. Conceptos fundamentales de inventario en establecimientos turísticos
- 5.2. Técnicas de control de inventario y asignación de capacidad
- 5.3. Gestión diferenciada por tipología de unidad y segmento
- 5.4. Optimización del length of stay y patrones de ocupación
- 5.5. Gestión de grupos y eventos
- 5.6. Estrategias de upselling y cross-selling para maximizar ingresos

6: DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA Y GESTIÓN MULTICANAL

- 6.1. Estructura del ecosistema de distribución turística actual
- 6.2. Canales directos de distribución y su optimización
- 6.3. Canales indirectos y operadores intermediarios
- 6.4. Análisis del coste de adquisición por canal y rentabilidad neta
- 6.5. Channel Manager y sincronización de inventario en tiempo real
- 6.6. Estrategia de disparidad controlada y meta-buscadore
- 6.7. Negociación de condiciones contractuales con intermediarios



7: TECNOLOGÍA Y SISTEMAS APLICADOS AL REVENUE MANAGEMENT

- 7.1. Arquitectura tecnológica del Revenue Management moderno
- 7.2. Property Management Systems (PMS) y su integración
- 7.3. Revenue Management Systems (RMS) y software especializado
- 7.4. Business Intelligence y herramientas de visualización de datos
- 7.5. Inteligencia artificial y automatización en la gestión de ingresos
- 7.6. Integración de sistemas y arquitectura API
- 7.7. Ciberseguridad y protección de datos en entornos digitales

8: ANÁLISIS COMPETITIVO E INTELIGENCIA DE MERCADO

- 8.1. Definición del competitive set y benchmarking estratégico
- 8.2. Herramientas de rate shopping y monitorización de la competencia
- 8.3. Indicadores de mercado y posicionamiento competitivo
- 8.4. Análisis de reputación online y su impacto en el pricing
- 8.5. Inteligencia de mercado y fuentes de información estratégica



9: KPIS, MÉTRICAS E INDICADORES DE DESEMPEÑO

- 9.1. Marco general de medición del rendimiento en Revenue Management
- 9.2. Indicadores tradicionales del sector hotelero
- 9.3. Indicadores avanzados orientados a la rentabilidad
- 9.4. KPIs específicos para otros subsectores turísticos
- 9.5. Diseño de cuadros de mando integrales para Revenue Management
- 9.6. Reporting ejecutivo y comunicación de resultados

10: TOTAL REVENUE MANAGEMENT Y ESTRATEGIA INTEGRADA

- 10.1. Evolución hacia la gestión integral de ingresos en la empresa turística
- 10.2. Optimización de ingresos en áreas no relacionadas con alojamiento
- 10.3. Customer Lifetime Value y enfoque centrado en el cliente
- 10.4. Integración entre Revenue Management, Marketing y Ventas
- 10.5. Programas de fidelización y su impacto en los ingresos



11: REVENUE MANAGEMENT EN OTROS SUBSECTORES TURÍSTICOS

- 11.1. Aplicación en compañías aéreas y modelos de bajo coste
- 11.2. Revenue Management en cruceros y transporte marítimo
- 11.3. Gestión de ingresos en empresas de alquiler de vehículos
- 11.4. Aplicación en parques temáticos, atracciones y ocio
- 11.5. Revenue Management en alojamientos alternativos y vacation rentals
- 11.6. Particularidades en restauración y hospitality independiente

12: CASOS PRÁCTICOS, TENDENCIAS Y FUTURO DEL REVENUE MANAGEMENT

- 12.1. Implementación de una estrategia de Revenue Management paso a paso
- 12.2. Casos de éxito en cadenas internacionales y hoteles independientes
- 12.3. Errores frecuentes y lecciones aprendidas en la práctica profesional
- 12.4. Tendencias emergentes en la gestión de ingresos turísticos
- 12.5. Impacto de las disrupciones globales y gestión de la incertidumbre
- 12.6. Perspectivas profesionales y desarrollo de carrera en Revenue Management



Titulación y Certificaciones



El alumno/a recibirá un **Certificado universitario** emitido por la **Universidad EUNEIZ**.



Descarga de certificados expedidos por Instituto Serca desde la Secretaría Virtual de nuestro Campus.



Proceso de **Matriculación**



Formalización de la matrícula:

- Completar y enviar el formulario de matriculación. Tras recibirlo, automáticamente le enviaremos sus claves de acceso a pagos/facturas.
- Una vez abonado el importe completo del Programa Formativo, el alumno/a recibirá los accesos al Campus Virtual y podrá iniciar su estudio.

Matricúlate

Más información



Métodos y facilidad de Pagos

- ✓ **Facilidad de pago:** Opciones de pago fraccionado sin intereses.
- ✓ **Seguridad:** Plataforma de pago online segura y encriptada.
- ✓ **Flexibilidad:** Varias opciones de pago como tarjeta de crédito, débito, transferencia bancaria y PayPal.
- ✓ **Descuentos:** Ofrecemos descuentos directos aplicados automáticamente al realizar la matrícula en nuestra web.
- ✓ **Simplicidad:** Proceso de pago simple e intuitivo en pocos pasos.
- ✓ **Facturación:** Descarga de facturas en el área de pagos.



¿Por qué elegir **Instituto Serca**?



Calidad en la enseñanza

Miles de alumnos/as de todo el mundo avalan nuestra **calidad** y nuestros **sistemas de enseñanza**, haciendo con Instituto Serca su especialización profesional.



Contenidos actualizados

Permanente actualización y mejora de contenidos. Instituto Serca está afiliado a las más prestigiosas instituciones de los ámbitos de **psicología, sanidad y educación**, para estar actualizados en las últimas innovaciones científicas y didácticas.



Profesionales de primer nivel

Nuestros programas formativos están diseñados por **profesionales de primer nivel** con amplia experiencia y siempre orientados al éxito profesional del alumnado.

¿Por qué elegir **Instituto Serca**?



A tu ritmo

Nos adaptamos al **ritmo de aprendizaje** de cada alumno/a. Nuestra metodología permite adaptarnos a las necesidades formativas individuales, garantizando así nuestra atención individualizada.



Tutorización

En Instituto Serca los alumnos/as disponen de un **tutor/a** a su disposición desde el momento de su matriculación, siendo prioritaria la resolución de dudas en el mínimo plazo.



Clases en vídeo

Clases en vídeo por materia para reforzar el contenido teórico. Además dispondrá de manera sistemática de un webinar de resolución de dudas.



SERCA

INSTITUTO
DE ALTOS ESTUDIOS
ESPECIALIZADOS



¿Necesita más **información**?

 www.institutoserca.com

 info@institutoserca.com

 +34 958 372 363 / 660 880 416

