

## EXPERTO/A EN REVENUE MANAGEMENT (2018-19)

<b>Código:</b> 9306	<b>Fecha de aprobación:</b> 19/12/2017	<b>Precio:</b> 145 Créditos en 1ª matrícula
<b>Créditos:</b> 20	<b>Título:</b> Estudios propios Europeo	

### RAMA

Sin definir

### PLAN

EXPERTO/A EN REVENUE MANAGEMENT

### TIPO DE ENSEÑANZA

Mixto: presencial y no presencial

### CENTROS DONDE SE IMPARTE

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

### ESTUDIO IMPARTIDO CONJUNTAMENTE CON

Solo se imparte en esta universidad

### FECHAS DE EXAMEN

[Acceda al listado de fechas de examen para esta titulación.](#)

## PLAN DE ESTUDIOS OFERTADO EN EL CURSO 2018-19

Leyenda: No ofertada Sin docencia

### ÚNICO

#### OBLIGATORIAS

20 créditos

Curso	Título	Créditos	Asignatura
1	OBLIGATORIAS	1,50	<a href="#">79018 - GESTIÓN DEL PRICING</a>
1	OBLIGATORIAS	1,50	<a href="#">79019 - SEGMENTACIÓN DE LA DEMANDA</a>
1	OBLIGATORIAS	1,50	<a href="#">79020 - DISEÑO Y VENTA DEL PRODUCTO</a>
1	OBLIGATORIAS	1,50	<a href="#">79021 - ANÁLISIS Y MONITORIZACIÓN DE LA COMPETENCIA</a>
1	OBLIGATORIAS	1,50	<a href="#">79022 - TÉCNICAS DE FORECASTING</a>
1	OBLIGATORIAS	1,50	<a href="#">79023 - MÉTRICAS Y CONTROL DE LA ESTRATEGIA DE REVENUE</a>
1	OBLIGATORIAS	1,50	<a href="#">79024 - DISTRIBUCIÓN HOTELERA</a>
1	OBLIGATORIAS	2	<a href="#">79025 - FASES ESTRATÉGICAS DEL REVENUE MANAGEMENT</a>
1	OBLIGATORIAS	1,50	<a href="#">79026 - APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS PARA LA APLICACIÓN DEL REVENUE MANAGEMENT</a>
1	OBLIGATORIAS	6	<a href="#">79027 - PRACTICAS</a>

Superado este bloque se obtiene

**EXPERTO EN REVENUE MANAGEMENT**

- Formar directivos para la correcta gestión y comercialización de un hotel
- Aprender modelos y procesos para implantar en hoteles
- Aprender algunas técnicas del Revenue Management para optimizar los ingresos
- Proporcionar habilidades directivas

## COMPETENCIAS

### COMPETENCIAS GENERALES

- CG1: Optimizar los ingresos de un alojamiento turístico
- CG2: Organizar y liderar un equipo
- CG3: Implementar la cultura del Revenue Management en una empresa
- CG4: Ser capaz de realizar la estrategia completa de RM para un alojamiento turístico teniendo en cuenta su contexto

### COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

- CE1: Comprender el Revenue Management como una cultura de empresa
- CE2: Entender la estrategia del Revenue Management en su conjunto
- CE3: Saber aplicar estrategias de precios dinámicos a las tarifas hoteleras
- CE4: Conocer cómo afecta la reputación online a la estrategia de Pricing
- CE5: Aplicar instrumentos de análisis de la competencia
- CE6: Prever la demanda a través de técnicas de Forecasting
- CE7: Tomar decisiones sobre aquellos canales de venta que la empresa debe o no mantener o que debe contratar
- CE8: Optimizar los costes de la distribución de un alojamiento turístico
- CE9: Saber llevar de principio a fin una estrategia de Revenue Management

El Experto en Revenue Management consta de 20 créditos ECTS distribuidos de la siguiente forma:

<b>Tipo de asignaturas</b>	<b>Créditos</b>
Obligatorias (OB)	14
Optativas (OP)	0
Prácticas Externas (OB)	6
Trabajo Fin de Máster (OB)	0
<b>TOTAL CRÉDITOS</b>	<b>20</b>

Cada crédito ECTS computa 25 horas de carga de trabajo del estudiante.

En el apartado "Plan de estudios" del menú lateral se puede consultar la información sobre cada una de las asignaturas que integran el plan de estudios.

Tras superar el total de créditos se obtiene el título propio de **EXPERTO EN REVENUE MANAGEMENT**

## REQUISITOS DE ACCESO

Con carácter general, para acceder a las enseñanzas conducentes a la obtención del título propio de Experto se requiere:

- ■ Estar en posesión de un título oficial de Educación Superior (Diplomado, Ingeniero Técnico, Arquitecto Técnico, Licenciado, Ingeniero, Arquitecto, Grado, Máster, Doctor)
- ■ También podrán acceder quienes estén cursando un título oficial de educación superior y le resten menos de 18 créditos para su obtención.
- ■ Cumplir los requisitos de acceso a estudios universitarios oficiales en el Espacio Europeo de Educación Superior (EEES).
- ■ A este título de Experto también se podrá acceder mediante una prueba especial de acceso para alumnado con experiencia profesional. Para más información sobre esta prueba se debe consultar con los organizadores del estudio (ver apartado "+info").

## DIRIGIDO A

A cualquier persona que quiera progresar de una manera eficiente y profesional en el sector hotelero.

Profesionales: Jefes de recepción, Comerciales de hoteles, Propietarios de alojamientos rurales y

Directores comerciales de pequeños hoteles (El alumnado con experiencia profesional pero que no reúna los requisitos académicos de acceso sólo podrán acceder mediante una prueba especial de acceso, dicha prueba conllevará el pago de las tasas que para el efecto se determinen)

Desempleados e Interesados en trabajar en el sector hotelero, con ganas de progresar y aprender marketing turístico con innovadores conceptos y técnicas.

Alumnos y ex-alumnos universitarios de cualquier carrera. Especialmente les interesará más a los estudiantes de carreras como Económicas, Turismo, ADE, Empresariales y Publicidad y Relaciones Públicas.

## CRITERIOS DE ADMISIÓN

Se realizará una prueba tipo test de admisión y entrevista personalizada con el coordinador de la titulación

La prueba de acceso a los títulos de experto está, en todo caso, condicionada a su aprobación por el Vicerrector de Estudios y Formación.

## PREINSCRIPCIÓN Y MATRICULACIÓN

La preinscripción se realiza en la secretaría administrativa del estudio, en los plazos que para cada curso académico establezca la dirección de estudios (ver datos de contacto en el apartado "+info" del menú lateral).

Una vez realizada la preinscripción y tras la aplicación de los criterios de admisión, quienes sean admitidos recibirán un correo electrónico con las instrucciones para realizar la matrícula.

## TASAS

La información completa sobre las tasas administrativas a satisfacer para cada curso académico se puede consultar en la página:

<https://web.ua.es/es/continua/tasas.html>

Precio público por crédito	
101,5 €	Descuento a personas que provengan de las empresas, instituciones y organismos (Escuela de Negocios de la UA, formación y Transformación S.L., Fundeun, Global Orbital , OPEM Consultores, TECJURI). Es necesario un mínimo de 10 estudiantes para aplicar este descuento.

El Experto en Revenue Management es un título propio de la Universidad de Alicante.

La legislación vigente permite que las universidades, en uso de su autonomía, puedan impartir enseñanzas conducentes a la obtención de otros títulos distintos a los títulos oficiales de Grado, Máster y Doctorado:

- Disposición adicional undécima del Real Decreto 1393/2007, de 29 de octubre, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales ([Boletín Oficial del Estado de 30 de octubre de 2007](#))

- Normativa de la Universidad de Alicante sobre enseñanzas propias de postgrado y especialización (Aprobada por el Consejo de Gobierno el 14 de abril de 2014, [BOUA 15 de abril de 2014](#)). Esta Normativa recoge las recomendaciones realizadas por el Consejo de la Unión Europea conducentes al espacio europeo de formación permanente (Resolución del Consejo de 27 de junio de 2002 sobre la educación permanente, [DOCE 2002/C163/01](#))

Más información sobre normativa:

<http://web.ua.es/es/continua/normativa.html>



## INFORMACIÓN DE CONTACTO

Begoña Murcia Alcaraz

Instituto Universitario de Investigaciones Turísticas

Edificio Institutos Universitarios

Teléfono: 965 90 95 51

[formacion.iuit@ua.es](mailto:formacion.iuit@ua.es)

<https://iuit.ua.es/es/>

## ORGANIZADORES ACADÉMICOS

Instituto Universitario de Investigaciones Turísticas

## DIRECCIÓN ACADÉMICA

• ■ Director de estudios:

Felipe Ruiz Moreno

• ■ Coordinador de estudios:

Javier Jiménez Pastor