



CURSO ONLINE | **200 h**

Curso en Revenue Management

Curso online **en Revenue Management**

Adquiere las competencias más demandadas en el ámbito laboral, aprende a interpretar y analizar datos, y toma decisiones estratégicas fundamentadas.

¡Da un salto en tu carrera profesional y consigue un perfil más competitivo!

**BIG DATA
IS NOT FOR
BIG MINDS,
IT IS FOR
BIG PEOPLE**

TE DAMOS LA BIENVENIDA

SOMOS CEDA

CEDA (Centro de Especialización en Data y Analítica) nace en el año 2007 con la misión de ofrecer una **alternativa a la escuelas tradicionales de Big Data y Analítica**. Esta diferenciación parte de ofrecer un modelo educativo **innovador, eficiente, flexible** y que responda a las necesidades reales de los profesionales en su desempeño laboral. Por este motivo, la formación en CEDA es eminentemente **práctica** y utiliza la **metodología propia 4AS** (Aplicable, Adaptable, Activa y Avanzada) para permitir al alumnado adquirir las competencias necesarias para la interpretación y el análisis de datos, independientemente del software con el que se trabaje.

***“En CEDA
creemos
firmemente en
la capacidad de
cada persona
para cambiar el
mundo a través
de los datos”***

En CEDA creemos firmemente en la capacidad de cada persona para cambiar el mundo a través de los datos. Por eso, democratizamos el acceso a la formación en este campo, sin importar el área de conocimiento del que proceda el alumnado. Nuestro objetivo es claro: **formar a personas expertas en data, que puedan dar un salto en su carrera profesional y, sobre todo, que sean capaces de sumar a la sociedad.**



NUESTRAS CIFRAS AVALAN EL ÉXITO DE NUESTRA FORMACIÓN

Si de datos vamos a hablar, empecemos por los de **CEDA**

16 años

Formando profesionales en Data y Analítica

+15 mil

Estudiantes matriculados

10 países

Presencia en Europa y en América

100%

Alumnado que consigue empleo



APRENDE DE FORMA DIFERENTE

METODOLOGÍA CEDA 4AS

Un método pedagógico único donde el estudiante aprende de forma **práctica, personalizada, dinámica y digital**.

1

APLICABLE

La formación en CEDA es práctica y está destinada a emplearse en el ámbito laboral. Conectamos el aprendizaje con las demandas del mercado en analítica y data. No importa el programa informático que uses en tu empresa o el sector en el que trabajes, aprenderás de forma global, funcional y operativa. Adquirirás las competencias para poder usar cualquier software.

2

ADAPTABLE

Nuestra forma de enseñar se ajusta a tus circunstancias y objetivos. No solo aprendes de manera online, desde donde quieras y cuando quieras, sino que también recibes una formación personalizada en función de tu contexto y de los conocimientos desde los que partes.

3

ACTIVA

La forma en que se imparte el temario en CEDA es dinámica y resolutive. Buscamos que adquieras los conocimientos de forma eficiente y estimulante. Fomentamos la proactividad y la agilidad en la toma de decisiones.

4

AVANZADA

Nos servimos de los últimos avances tecnológicos y de las novedades del entorno digital. El profesorado y el contenido está siempre a la vanguardia de las actualizaciones del sector.

RAZONES POR LAS QUE ELEGIRNOS

BENEFICIOS CEDA

Formamos a expertos en analizar la huella digital, para dejar huella en el mundo



Formación online

Organiza tu propio tiempo y aprende desde donde y cuando quieras.



Formación Europea

Alta cualificación, Excelencia e internacionalización.



Bolsa de trabajo

2.000 empresas con las que tenemos ofertas exclusivas.



Asesoría onlive

Reunión semanal en directo para resolver casos prácticos y dudas.



Contenido de calidad

Adaptado al ámbito laboral, práctico y actualizado.



Formación Personalizada

En función de tu área de especialización y objetivos.



Becas y Financiación

Ayudas para la democratización de la educación.



CIO CLUB

Más de 270 empresas, exclusividad y oportunidades.

LA EXPERIENCIA DE LOS MEJORES

PARTNERS Y CLIENTES CEDA

De las grandes alianzas nacen los mejores proyectos

CEDA ha realizado diferentes acuerdos con instituciones de referencia a nivel internacional y que poseen una gran trayectoria en el mundo de la formación y del Big Data y la analítica. Gracias a estos convenios, CEDA mejora la experiencia del alumnado, posibilitándole ampliar sus oportunidades en el ámbito laboral y permitiendo que adquiera ventajas que hacen que su perfil sea más competitivo.

TRIBUU[®]
tribuu.com

CIO[®]
club

IDEEO[®]
I D E E O 4.0

SANTILLANA

COLOR
make[™]
colormake.com

advantage[®]
marketing

estafeta[®]



EMPRESAS EN LAS QUE TRABAJA

NUESTRO ALUMNADO

¿Quieres seguir creciendo profesionalmente y mejorar tus condiciones laborales?

En CEDA contamos con un equipo de profesionales que garantizan que tu aprendizaje sea efectivo en el área que busques especializarte. Con nuestros Cursos, Másters, Sprints y Bootcamps podrás impulsar tu valor personal y laboral desde donde quieras y cuando quieras.

citibanamex

GRUPO
SALINAS
DESDE 1906

BBVA

FINANCIERA
INDEPENDENCIA

csb
MR
Consubanco

HIR
GRUPO
Somos
Financiamiento
Inmobiliario

elektra

GRUPO FINANCIERO
monex

Mundo
IMPERIAL
ENTERTAINMENT & HOSPITALITY

Actinver

bf
bajaferrries

Exitus > Credit



CURSO EN

REVENUE MANAGEMENT

Duración

200 horas

Modalidad

Online

Precio

375 €

Acompañamiento

Aprendizaje personalizado + Asesoría semanal onlive para la resolución de dudas y casos prácticos

Titulación

El Centro de Especialización en Data y Analítica otorga un Título propio como reconocimiento al alumnado que ha demostrado que cumplió con el plan de estudio y adquirió habilidades específicas que les permitió mejorar su perfil profesional



CURSO EN REVENUE MANAGEMENT

DESCRIPCIÓN DEL CURSO

Este curso online ofrece una sólida formación en los principios y prácticas del Revenue Management, centrándose en la gestión y optimización de ingresos en negocios y otros sectores comerciales. Este curso en Revenue Management es ideal si estás interesado en adentrarte en el mundo del Revenue Management y desear impulsar tu carrera profesional en la industria hotelera o el sector turístico. A través de nuestro programa de aprendizaje práctico gracias a la metodología de las 4AS, te convertirás en un experto en estrategia de precios, herramientas de análisis, segmentación de mercados, yield management y otras técnicas esenciales. Tras finalizarlo, serás capaz de optimizar ingresos y tomar decisiones inteligentes para maximizar la rentabilidad de cualquier negocio, ya sea o no de la industria hotelera o turística.

Objetivos

Este curso en Revenue Management tiene los siguientes objetivos:

- Dominar la utilización de heurísticas básicas para establecer límites de reserva, optimizando la disponibilidad de recursos y maximizando los ingresos.
- Comprender los modelos fundamentales de overbooking, aprendiendo a manejar situaciones de alta demanda y minimizar pérdidas por cancelaciones.
- Implementar modelos de precios óptimos que se ajusten a las condiciones del mercado y a las necesidades del negocio, garantizando una estrategia de precios efectiva y competitiva.
- Desarrollar técnicas avanzadas de gestión para fijar precios y aumentar las ventas, utilizando enfoques analíticos y estratégicos para mejorar la rentabilidad.
- Obtener habilidades prácticas y conocimientos teóricos para aplicar los conceptos de Revenue Management en el contexto de la industria hotelera y el sector turístico, así como en otros ámbitos del sector servicios.

CURSO EN REVENUE MANAGEMENT

DESCRIPCIÓN DEL CURSO

Competencias que adquirirás para marcar la diferencia

Tras completar el curso en Revenue Management, adquirirás las siguientes habilidades y competencias:

1. Desarrollarás habilidades avanzadas de toma de decisiones, aprendiendo a evaluar situaciones complejas y tomar acciones estratégicas para maximizar los ingresos y la rentabilidad.
2. Dominarás las técnicas de análisis cruzado de datos, permitiéndote explorar y correlacionar información relevante para identificar patrones y tendencias en el mercado.
3. Estarás capacitado para tomar decisiones óptimas en cuanto a la oferta y la demanda, ajustando la disponibilidad y precios de manera efectiva para aprovechar oportunidades y minimizar riesgos en el mercado.
4. Adquirirás conocimientos prácticos en el uso de herramientas y tecnologías de Revenue Management, permitiéndote aplicar tus habilidades de forma efectiva en distintos contextos empresariales.

Perfil de Ingreso:

Este curso en Revenue Management es ideal para:

- Profesionales del sector turístico y profesionales del sector de dirección hotelera que trabajan en la industria hotelera, agencias de viajes, líneas aéreas u otras áreas turísticas y desean adquirir habilidades avanzadas en la gestión de ingresos para maximizar la rentabilidad y el rendimiento financiero.
- Analistas de Datos y Business Intelligence que buscan complementar sus habilidades con conocimientos específicos en Revenue Management para mejorar la toma de decisiones basadas en información relevante.
- Emprendedores, gerentes de ventas y marketing que deseen implementar estrategias de precios efectivas y técnicas de gestión de ingresos en sus negocios para aumentar la competitividad y la rentabilidad en el mercado.
- Estudiantes y graduados en Administración Hotelera y Turismo interesados en ingresar al mundo laboral del turismo de forma eficaz, destacando en el área de Revenue Management y obteniendo una ventaja competitiva en el mercado laboral.

Requisitos de Ingreso:

Disponer de un equipo con acceso a internet.

CURSO EN REVENUE MANAGEMENT

DESCRIPCIÓN DEL CURSO

¿Qué es el Revenue Management?

El Revenue Management es una estrategia de gestión que se enfoca en optimizar los ingresos y la rentabilidad de un negocio, ajustando dinámicamente los precios y la disponibilidad de productos o servicios en función de la demanda y otros factores del mercado. Esta técnica se basa en el análisis de datos y patrones para tomar decisiones informadas y maximizar los ingresos en un entorno competitivo.

¿Por qué es útil el Revenue Management en la industria hotelera y turística?

El Revenue Management es especialmente útil en la industria hotelera y turística debido a la naturaleza dinámica y estacional de este sector. Permite a los establecimientos hoteleros y empresas turísticas adaptar sus estrategias de precios y disponibilidad de habitaciones o servicios según la demanda en tiempo real. Al implementar el Revenue Management, y gracias al análisis eficiente de datos, los negocios pueden mejorar su eficiencia en la gestión de ingresos, aumentar la ocupación, evitar pérdidas, optimizar la rentabilidad y ofrecer precios atractivos a los clientes, lo que los ayuda a destacar en un mercado cambiante y competitivo.

CONTENIDO ACADÉMICO

Módulo 1

1

INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN DE INGRESOS: SEGMENTACIÓN DEL MERCADO, PRECIOS DE RESERVA, LÍMITES DE RESERVA, ELASTICIDAD DE PRECIOS

- Introducción, sobre los inicios del Revenue Management
- Descripciones y ejemplos
- Precio. Tipos de Estrategias de Fijación
- Interpretación del mercado y su segmentación
- Conceptos aplicativos de la elasticidad, precios de reserva y segmentación
- El Papel Del Revenue Management en la recuperación ante la COVID-19
- Control de la demanda
- Top - dow market
- Reservas vs Presupuesto

2

OVERBOOKING

- Definición y funcionamiento
- Overbooking de Dos dimensiones en aerolíneas
- Análisis FODA

3

MODELOS DE PRECIOS ÓPTIMOS

- Modelo de Sensibilidad de Precios
- Determinación del Precio Óptimo de un Producto
- Valoraciones de los clientes
- Precios Ramsey

