

SEMANA I	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERREUNIDAD
	01- FEB-21	I. Introducción al RM	I.1 Fundamentos y estrategias del RM	Pilar Talón (19-21 hr.)	Apertura unidad I.1 y I.2
	02- FEB-21	I. Introducción al RM	I.1 Fundamentos y estrategias del RM	Pilar Talón (19-21 hr.)	
	03- FEB-21	I. Introducción al RM	I.1 Entorno y economía aplicada al RM	Cristina Figueroa (19-21 hr.)	
	04- FEB-21	I. Introducción al RM	I.2 Entorno y economía aplicada al RM	Ramón Estalella (19-20 hr.) TUTORÍA: Pilar Talón (20-21 hr.)	
	05- FEB-21	I. Introducción al RM	I.2 Entorno y economía aplicada al RM	Jesús Palomo (19-21 hr.) TUTORÍA: Cristina Figueroa (20-21hr.)	
	06- FEB-21				
	07- FEB-21	CIERRE DE MÓDULO I			CIERRE MÓDULO I

SEMANA 2	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
	08- FEB-21	2. Big Data y métricas de estrategia	2.1 Big Data y Revenue Management	Javier Espinosa (19-21 hr.)	Apertura unidad 2.1 y 2.2
	09- FEB-21	2. Big Data y métricas de estrategia	2.1 Big Data y Revenue Management	Javier Espinosa (19-21 hr.)	
	10- FEB-21	2. Big Data y métricas de estrategia	2.2. Integración de datos y Automatización	Javier Espinosa (19-21 hr.)	
	11- FEB-21	2. Big Data y métricas de estrategia	2.2 Integración de datos y Automatización	Javier Espinosa (19-21 hr.)	
	12- FEB-21	2. Big Data y métricas de estrategia	2.1 Big Data y Revenue Management 2.2 Integración de datos y Automatización	<u>TUTORÍA:</u> Javier Espinosa (19-21 hr.)	
	13- FEB-21				
	14- FEB-21	CIERRE DE MÓDULO 2			CIERRE MÓDULO 2

SEMANA 3	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
	15- FEB-21	3. Pricing y yield management restrictions	3.1 Segmentación de Mercado y Pricing	Fernando Vives (19-21 hr.)	Apertura unidad 3.1 y 3.2
	16- FEB-21	3. Pricing y yield management restrictions	3.1 Segmentación de Mercado y Pricing	Fernando Vives (19-21 hr.)	
	17- FEB-21	3. Pricing y yield management restrictions	3.2 Channel Mix y NETADR	Fernando Vives (19-21 hr.)	
	18- FEB-21	3. Pricing y yield management restrictions	3.2 Channel Mix y NET ADR	Fernando Vives (19-21 hr.)	
	19- FEB-21	3. Pricing y yield management restrictions	3.1 Segmentación de Mercado y Pricing 3.2 Channel Mix y NET ADR	<u>TUTORÍA</u> : Fernando Vives (19-21 hr.)	
	20- FEB-21				
	21- FEB-21	CIERRE MÓDULO 3 PARTE I			CIERRE MÓDULO 3 PARTE I

SEMANA 4	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
	22- FEB-21	3. Pricing y yield management restrictions	3.3 Pricing segmento Corporativo y M & E	José Ignacio Sánchez Butragueño (19-21 hr.)	Apertura unidad 3.3 y 8.1
	23- FEB-21	3. Pricing y yield management restrictions	3.3 Pricing segmento Corporativo y M & E	José Ignacio Sánchez Butragueño (19-21 hr.)	
	24- FEB-21	8. Contabilidad y finanzas aplicadas al RM	8.1 Impacto del RM en P&L del hotel	Justo Juliá (19-21 hr.)	
	25- FEB-21	8. Contabilidad y finanzas aplicadas al RM	8.1 Impacto del RM en P&L del hotel	Justo Juliá (19-21 hr.)	
	26- FEB-21	3. Pricing y yield management restrictions 8. Contabilidad y finanzas aplicadas al RM	3.3 Pricing segmento Corporativo y M & E 8.1 Impacto del RM en P&L del hotel	<u>TUTORÍA:</u> José Ignacio (19-20 hr.) <u>TUTORÍA:</u> Justo Juliá (20-21 hr.)	
	27- FEB-21				
	28- FEB-21	CIERRE MÓDULO 8 CIERRE MÓDULO 3 PARTE II			CIERRE MÓDULO 8 CIERRE MÓDULO 3 PARTE II

SEMANA 5	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
	01-MAR- 21	4. Forecasting y predictive analytics	4.1 Introducción al forecast	Antonio Gil (19-21 hr.)	Apertura unidad 4.1 y 4.2
	02-MAR- 21	4. Forecasting y predictive analytics	4.1 Introducción al forecast	Antonio Gil (19-21 hr.)	
	03-MAR- 21	4. Forecasting y predictive analytics	4.2 Aplicación del forecast	Antonio Gil (19-21 hr.)	
	04-MAR- 21	4. Forecasting y predictive analytics	4.2 Aplicación del forecast	Antonio Gil (19-21 hr.)	
	05-MAR- 21	4. Forecasting y predictive analytics	4.1 Introducción al forecast 4.2 Aplicación del forecast	<u>TUTORÍA:</u> Antonio Gil (19-21 hr.)	
	06-MAR- 21				
	07-MAR- 21	CIERRE MÓDULO 4 PARTE I			CIERRE MÓDULO 4 PARTE I

SEMANA 6	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
	08-MAR- 21	4. Forecasting y predictive analytics	4.3. Forecast por segmento de mercado	Antonio Gil (19-21 hr.)	Apertura unidad 4.3 y 4.4
	09-MAR- 21	4. Forecasting y predictive analytics	4.3. Forecast por segmento de mercado	Antonio Gil (19-21 hr.)	
	10-MAR- 21	4. Forecasting y predictive analytics	4.4 Forecast Automatizado	Irene Villafranca Muñoz (19-21 hr.)	
	11-MAR- 21	4. Forecasting y predictive analytics	4.4 Forecast Automatizado	Irene Villafranca Muñoz (19-21 hr.)	
	12-MAR- 21	4. Forecasting y predictive analytics	4.3 Forecast por segmento de mercado 4.4 Forecast Automatizado	<u>TUTORÍA:</u> Antonio Gil (19-20 hr.) <u>TUTORÍA:</u> Irene Villafranca (20-21 hr.)	
	13-MAR- 21				
	14-MAR- 21	CIERRE MÓDULO 4 PARTE II			CIERRE MÓDULO 4 PARTE II

SEMANA 7	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
	15-MAR- 21	3. Pricing y yield management restrictions	3.4 Introducción al pricing: Estudios de caso	J. Ignacio Sánchez Butragueño (19-21 hr.)	Apertura unidad 3.4 y 3.5
	16-MAR- 21	3. Pricing y yield management restrictions	3.4 Introducción al pricing: Estudios de caso	J. Ignacio Sánchez Butragueño (19-21 hr.)	
	17-MAR- 21	3. Pricing y yield management restrictions	3.5. Técnicas de posicionamiento, pricing y UGC	Cori Inti Galindo (19-21 hr.)	
	18-MAR- 21	3. Pricing y yield management restrictions	3.5. Técnicas de posicionamiento, pricing y UGC	Cori Inti Galindo (19-21 hr.)	
	19-MAR- 21	3. Pricing y yield management restrictions	3.4 Introducción al pricing: Estudios de caso 3.5. Técnicas de posicionamiento, pricing y UGC	<u>TUTORÍA:</u> J. Ignacio Sánchez (19-20 hr.) <u>TUTORÍA:</u> Cori Inti Galindo (20-21 hr.)	
	20-MAR- 21				
	21-MAR- 21	CIERRE MÓDULO 3 PARTE III			CIERRE MÓDULO 3 PARTE III

SEMANA 8	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
	22-MAR- 21	3. Pricing y yield management restrictions	3.6 Tactical Pricing, Indexation, Pricing & Distribution	Elga Castro (19-21 hr.)	Apertura unidades 3.6 y 5.1
	23-MAR- 21	3. Pricing y yield management restrictions	3.6 Tactical Pricing, Indexation, Pricing & Distribution	Elga Castro (19-21 hr.)	
	24-MAR- 21	5. Benchmarking	5.1 Marketshare / Competitive pricing.Value Based Pricing – Calidad vs. Precio	Gloria López (19-21 hr.)	
	25-MAR- 21	5. Benchmarking	5.1 Marketshare / Competitive pricing.Value Based Pricing – Calidad vs. Precio	Gloria López (19-21 hr.)	
	26-MAR- 21	3. Pricing y yield management restrictions 5. Benchmarking	3.6 Tactical Pricing, Indexation, Pricing & Distribution 5.1 Marketshare / Competitive pricing.Value Based Pricing – Calidad vs. Precio	<u>TUTORÍA:</u> Elga Castro (19-20 hr.) <u>TUTORÍA:</u> Gloria López (20-21 hr.)	
	27-MAR- 21				
	28-MAR- 21	CIERRE MÓDULO 3 PARTE IV Y MÓDULO 5			CIERRE MÓDULO 3 PARTE IV Y MÓDULO 5
	Del 29 de marzo al 4 de abril	PERIODO VACACIONAL Y DE RECUPERACIÓN DE MÓDULOS			PERIODO VACACIONAL Y DE RECUPERACIÓN DE MÓDULOS

SEMANA 9	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
	05- ABR-21	6. Gestión de la Distribución	6.1 Canales de distribución: visión general	Javier Silvestre (19-21 hr.)	Apertura unidades 6.1 y 6.2
	06- ABR-21	6. Gestión de la Distribución	6.1 Canales de distribución: visión general	Javier Silvestre (19-21 hr.)	
	07- ABR-21	6. Gestión de la Distribución	6.2 Canales de distribución: OTAs y otros distribuidores	Gloria López (19-21 hr.)	
	08- ABR-21	6. Gestión de la Distribución	6.2 Canales de distribución: OTAs y otros distribuidores	Gloria López (19-21 hr.)	
	09- ABR-21	6. Gestión de la Distribución	6.1 Canales de distribución: visión general 6.2 Canales de distribución: OTAs y otros distribuidores	<u>TUTORÍA:</u> Javier Silvestre (19-20 hr.) <u>TUTORÍA:</u> Gloria López (20-21 hr.)	
	10- ABR-21				
	11- ABR-21	CIERRE MÓDULO 6			CIERRE MÓDULO 6

SEMANA 10	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA / CIERRE UNIDAD
	12- ABR-21	7. Gestión de inventario	7.1 Gestion de inventario, Upselling y Crossselling	Neville Isaac (19-21 hr.)	Apertura unidades 7.1 y 9.1
	13- ABR-21	7. Gestión de inventario	7.1 Gestion de inventario, Upselling y Crossselling	Neville Isaac (19-21 hr.)	
	14- ABR-21	9. Total Revenue Management	9.1 Total Revenue Management, market share and net RevPAR	Marta Varela (19-21 hr.)	
	15- ABR-21	9. Total Revenue Management	9.1 Total Revenue Management, market share and net RevPAR	Marta Varela (19-21 hr.)	
	16- ABR-21	7. Gestión de inventario 9. Total Revenue Management	7.1 Gestion de inventario, Upselling y Crossselling 9.1 Total Revenue Management, market share and net RevPAR	<u>TUTORÍA:</u> Neville Isaac (19-20 hr.) <u>TUTORÍA:</u> Marta Varela (20-21 hr.)	
	17- ABR-21				
	18- ABR-21	CIERRE MÓDULOS 7 y 9			CIERRE MÓDULOS 7 y 9

SEMANA 11

FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERREUNIDAD
19- ABR-21	10. RM SIMULATION GAME		Lola Flecha (19- 21 hr.)	Apertura simulador
20- ABR-21	10. RM SIMULATION GAME		Lola Flecha (19-21 hr.)	
21- ABR-21	10. RM SIMULATION GAME		Lola Flecha (19-21 hr.)	
22- ABR-21	10. RM SIMULATION GAME		Lola Flecha (19-21 hr.)	
23- ABR-21	10. RM SIMULATION GAME		Lola Flecha (19-21 hr.)	
24- ABR-21				
25- ABR-21				



SEMANA 12

FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
26- ABR-21	I0. RM SIMULATION GAME		Lola Flecha (20-21 hr.)	
27- ABR-21	I0. RM SIMULATION GAME		Lola Flecha (20-21 hr.)	
28- ABR-21	I0. RM SIMULATION GAME		Lola Flecha (20-21 hr.)	
29- ABR-21	I0. RM SIMULATION GAME		Lola Flecha (20-21 hr.)	
30- ABR-21	I0. RM SIMULATION GAME		Lola Flecha (20-21 hr.)	
01- MAY-21				
02- MAY-21	CIERRE SIMULADOR			CIERRE SIMULADOR
<i>Del 3 de mayo al 16 de mayo de 2021</i>	<i>PERIODO DE RECUPERACIÓN DE MÓDULOS</i>			<i>PERIODO DE RECUPERACIÓN DE MÓDULOS</i>
<i>16 de mayo de 2021</i>	FIN DE CURSO			FIN DE CURSO