

Título Superior Universitario en *Revenue Management*

ONLINE

AGENDA
DEL CURSO



SEMANA I	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
	31- ENE-22	I. Introducción al RM	I.1 Fundamentos y estrategias del RM	Pilar Talón (19-21 hr.)	Apertura unidad I.1 y I.2
	01- FEB-22	I. Introducción al RM	I.1 Fundamentos y estrategias del RM	Pilar Talón (19-21 hr.)	
	02- FEB-22	I. Introducción al RM	I.1 Entorno y economía aplicada al RM	Cristina Figueroa (19-21 hr.)	
	03- FEB-22	I. Introducción al RM	I.2 Entorno y economía aplicada al RM	Ramón Estalella (19-20 hr.) TUTORÍA: Pilar Talón (20-21 hr.)	
	04- FEB-22	I. Introducción al RM	I.2 Entorno y economía aplicada al RM	<u>TUTORÍA</u> : Cristina Figueroa (18-19hr.) Jesús Palomo (19-21 hr.)	
	05- FEB-22				
	06- FEB-22	CIERRE DE MÓDULO I			CIERRE MÓDULO I

SEMANA 2	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERREUNIDAD
	07- FEB-22	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
	08- FEB-22	2. Big Data y métricas de estrategia	2.1 Big Data y Revenue Management	Javier Espinosa (19-21 hr.)	
	09- FEB-22	2. Big Data y métricas de estrategia	2.2. Integración de datos y Automatización	Javier Espinosa (19-21 hr.)	
	10- FEB-22	2. Big Data y métricas de estrategia	2.2 Integración de datos y Automatización	Javier Espinosa (19-21 hr.)	
	11- FEB-22	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.)	
	12- FEB-22				
	13- FEB-22	CIERRE DE MÓDULO 2			CIERRE MÓDULO 2

SEMANA 3	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERREUNIDAD
	14- FEB-22	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
	15- FEB-22	3. Pricing y yield management restrictions	3.1 Segmentación de Mercado y Pricing	Fernando Vives (19-21 hr.)	
	16- FEB-22	3. Pricing y yield management restrictions	3.2 Channel Mix y NETADR	Fernando Vives (19-21 hr.)	
	17- FEB-22	3. Pricing y yield management restrictions	3.2 Channel Mix y NET ADR	Fernando Vives (19-21 hr.)	
	18- FEB-22	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.)	
	19- FEB-22				
	20- FEB-22	CIERRE MÓDULO 3 PARTE I			CIERRE MÓDULO 3 PARTE I

SEMANA 4	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
	21- FEB-22	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
	22- FEB-22	3. Pricing y yield management restrictions	3.3 Pricing segmento Corporativo y M & E	José Ignacio Sánchez Butragueño (19-21 hr.)	
	23- FEB-22	8. Contabilidad y finanzas aplicadas al RM	8.1 Impacto del RM en P&L del hotel	Justo Juliá (19-21 hr.)	
	24- FEB-22	8. Contabilidad y finanzas aplicadas al RM	8.1 Impacto del RM en P&L del hotel	Justo Juliá (19-21 hr.)	
	25- FEB-22	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.)	
	26- FEB-22				
	27- FEB-22	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
	28-FEB-22	4. Forecasting y predictive analytics	4.1 Introducción al forecast	Antonio Gil (19-21 hr.)	Apertura unidad 4.1 y 4.2
	01-MAR-22	4. Forecasting y predictive analytics	4.1 Introducción al forecast	Antonio Gil (19-21 hr.)	
	02-MAR-22	4. Forecasting y predictive analytics	4.2 Aplicación del forecast	Antonio Gil (19-21 hr.)	
	03-MAR-22	4. Forecasting y predictive analytics	4.2 Aplicación del forecast	Antonio Gil (19-21 hr.)	
	04-MAR-22	4. Forecasting y predictive analytics	4.1 Introducción al forecast 4.2 Aplicación del forecast	<u>TUTORÍA:</u> Antonio Gil (19-21 hr.)	
	05-MAR-22				
	06-MAR-22	CIERRE MÓDULO 4 PARTE I			CIERRE MÓDULO 4 PARTE I

SEMANA 6	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
	07-MAR-22	4. Forecasting y predictive analytics	4.3. Forecast por segmento de mercado	Antonio Gil (19-21 hr.)	Apertura unidad 4.3 y 4.4
	08-MAR-22	4. Forecasting y predictive analytics	4.3. Forecast por segmento de mercado	Antonio Gil (19-21 hr.)	
	09-MAR-22	4. Forecasting y predictive analytics	4.4 Forecast Automatizado	Irene Villafranca Muñoz (19-21 hr.)	
	10-MAR-22	4. Forecasting y predictive analytics	4.4 Forecast Automatizado	Irene Villafranca Muñoz (19-21 hr.)	
	11-MAR-22	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.)	
	12-MAR-22				
	13-MAR-22	CIERRE MÓDULO 4 PARTE II			CIERRE MÓDULO 4 PARTE II

SEMANA 7	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
	14-MAR-22	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
	15-MAR-22	3. Pricing y yield management restrictions	3.4 Introducción al pricing: Estudios de caso	J. Ignacio Sánchez Butragueño (19-21 hr.)	
	16-MAR-22	3. Pricing y yield management restrictions	3.5. Técnicas de posicionamiento, pricing y UGC	Cori Inti Galindo (19-21 hr.)	
	17-MAR-22	3. Pricing y yield management restrictions	3.5. Técnicas de posicionamiento, pricing y UGC	Cori Inti Galindo (19-21 hr.)	
	18-MAR-22	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.)	
	19-MAR-22				
	20-MAR-22	CIERRE MÓDULO 3 PARTE III			CIERRE MÓDULO 3 PARTE III

SEMANA 8	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
	21-MAR-22	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
	22-MAR-22	3. Pricing y yield management restrictions	3.6 Tactical Pricing, Indexation, Pricing & Distribution	Elga Castro (19-21 hr.)	
	23-MAR-22	5. Benchmarking	5.1 Marketshare / Competitive pricing. Value Based Pricing – Calidad vs. Precio	Gloria López (19-21 hr.)	
	24-MAR-22	5. Benchmarking	5.1 Marketshare / Competitive pricing. Value Based Pricing – Calidad vs. Precio	Gloria López (19-21 hr.)	
	25-MAR-22	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.)	
	26-MAR-22				
	27-MAR-22	CIERRE MÓDULO 3 PARTE IV Y MÓDULO 5			CIERRE MÓDULO 3 PARTE IV Y MÓDULO 5

SEMANA 9	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
	28-MAR-22	6. Gestión de la Distribución	6.1 Canales de distribución: visión general	Javier Silvestre (19-21 hr.)	Apertura unidades 6.1 y 6.2
	29-MAR-22	6. Gestión de la Distribución	6.1 Canales de distribución: visión general	Javier Silvestre (19-21 hr.)	
	30-MAR-22	6. Gestión de la Distribución	6.2 Canales de distribución: OTAs y otros distribuidores	Gloria López (19-21 hr.)	
	31-MAR-22	6. Gestión de la Distribución	6.2 Canales de distribución: OTAs y otros distribuidores	Gloria López (19-21 hr.)	
	01-ABR-22	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.)	
	02-ABR-22				
	03-ABR-22	CIERRE MÓDULO 6			CIERRE MÓDULO 6

SEMANA 10	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA / CIERRE UNIDAD
	04-ABR-22	7. Gestión de inventario	7.1 Gestion de inventario, Upselling y Crossselling	Neville Isaac (19-21 hr.)	Apertura unidades 7.1 y 9.1
	05-ABR-22	7. Gestión de inventario	7.1 Gestion de inventario, Upselling y Crossselling	Neville Isaac (19-21 hr.)	
	06-ABR-22	9. Total Revenue Management	9.1 Total Revenue Management, market share and net RevPAR	Marta Varela (19-21 hr.)	
	07-ABR-22	9. Total Revenue Management	9.1 Total Revenue Management, market share and net RevPAR	Marta Varela (19-21 hr.)	
	08-ABR-22	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.)	
	09-ABR-22				
	10-ABR-22	CIERRE MÓDULOS 7 y 9			CIERRE MÓDULOS 7 y 9
	<i>Del 11 de abril al 17 de abril</i>	PERIODO VACACIONAL Y DE RECUPERACIÓN DE MÓDULOS			PERIODO VACACIONAL Y DE RECUPERACIÓN DE MÓDULOS

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

SEMANA 12

FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
25-ABR-22	I0. RM SIMULATION GAME		Lola Flecha (20-21 hr.)	
26-ABR-22	I0. RM SIMULATION GAME		Lola Flecha (20-21 hr.)	
27-ABR-22	I0. RM SIMULATION GAME		Lola Flecha (20-21 hr.)	
28-ABR-22	I0. RM SIMULATION GAME		Lola Flecha (20-21 hr.)	
29-ABR-22	I0. RM SIMULATION GAME		Lola Flecha (20-21 hr.)	
30-ABR-22				
01-MAY-22	CIERRE SIMULADOR			CIERRE SIMULADOR
Del 2 de mayo al 15 de mayo de 2022	<i>PERIODO DE RECUPERACIÓN DE MÓDULOS</i>			<i>PERIODO DE RECUPERACIÓN DE MÓDULOS</i>
15 de mayo de 2021	FIN DE CURSO			FIN DE CURSO