

# Experto en *Revenue Management*

ONLINE

**AGENDA**  
DEL CURSO



 Universidad  
Rey Juan Carlos

PRINCIPAL COLABORADORA:

  
HOTEL GROUP

COLABORADORES:

 ReviewPro  
GUEST INTELLIGENCE  
**ideas**  
A SAS COMPANY

 AEDH  
Asociación Española  
de Directores de Hotel

 BEON<sup>x</sup>

 TravelClick<sup>®</sup>

 CEHAT  
CENTRO ESPAÑOL DE ESTUDIOS DE HOTELERÍA  
E INVESTIGACIÓN DE MERCADO

 duetto

 str

SEMANA I	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
	10- FEB-25	I. Introducción al RM	I.1 Fundamentos y estrategias del RM	Pilar Talón (19-21 hr.)	<b>Apertura unidad I.1 y I.2</b>
	11- FEB-25	I. Introducción al RM	I.1 Fundamentos y estrategias del RM	Pilar Talón (19-21 hr.)	
	12- FEB-25	I. Introducción al RM	I.1 Entorno y economía aplicada al RM	Cristina Figueroa (19-21 hr.)	
	13- FEB-25	I. Introducción al RM	I.2 Entorno y economía aplicada al RM	Ramón Estalella (19-20 hr.) TUTORÍA: Pilar Talón (20-21 hr.)	
	14- FEB-25	I. Introducción al RM	I.2 Entorno y economía aplicada al RM	Jesús Palomo (19-21 hr.)	
	15- FEB-25				
	16- FEB-25	<b>CIERRE DE MÓDULO I</b>			<b>CIERRE MÓDULO I</b>

SEMANA 2	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
	17- FEB-25	2. Big Data y métricas de estrategia	2.1 Big Data y Revenue Management	Javier Espinosa (19-21 hr.)	<b>Apertura unidad 2.1 y 2.2</b>
	18- FEB-25	2. Big Data y métricas de estrategia	2.1 Big Data y Revenue Management	Javier Espinosa (19-21 hr.)	
	19- FEB-25	2. Big Data y métricas de estrategia	2.2. Integración de datos y Automatización	Javier Espinosa (19-21 hr.)	
	20- FEB-25	2. Big Data y métricas de estrategia	2.2 Integración de datos y Automatización	Javier Espinosa (19-21 hr.)	
	21- FEB-25	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.)	
	22- FEB-25				
	23- FEB-25	<b>CIERRE DE MÓDULO 2</b>			<b>CIERRE MÓDULO 2</b>

SEMANA 3	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERREUNIDAD
	24- FEB-25	4. Forecasting y predictive analytics	4.1 Introducción al forecast	Antonio Gil (19-21 hr.)	<b>Apertura unidad 4.1 y 4.2</b>
	25- FEB-25	4. Forecasting y predictive analytics	4.1 Introducción al forecast	Antonio Gil (19-21 hr.)	
	26- FEB-25	4. Forecasting y predictive analytics	4.2 Aplicación del forecast	Antonio Gil (19-21 hr.)	
	27- FEB-25	4. Forecasting y predictive analytics	4.2 Aplicación del forecast	Antonio Gil (19-21 hr.)	
	28- FEB-25	4. Forecasting y predictive analytics	4.1 Introducción al forecast 4.2 Aplicación del forecast	<u>TUTORÍA:</u> Antonio Gil (19-21 hr.)	
	01-MAR-25				
	02-MAR-25	<b>CIERRE MÓDULO 4 PARTE I</b>			<b>CIERRE MÓDULO 4 PARTE I</b>

SEMANA 4	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
	03-MAR-25	4. Forecasting y predictive analytics	4.3. Forecast por segmento de mercado	Antonio Gil (19-21 hr.)	<b>Apertura unidad 4.3 y 4.4</b>
	04-MAR-25	4. Forecasting y predictive analytics	4.3. Forecast por segmento de mercado	Antonio Gil (19-21 hr.)	
	05-MAR-25	4. Forecasting y predictive analytics	4.4 Forecast Automatizado	Irene Villafranca Muñoz (19-21 hr.)	
	06-MAR-25	4. Forecasting y predictive analytics	4.4 Forecast Automatizado	Irene Villafranca Muñoz (19-21 hr.)	
	07-MAR-25	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.)	
	08-MAR-25				
	09-MAR-25	<b>CIERRE MÓDULO 4 PARTE II</b>			<b>CIERRE MÓDULO 4 PARTE II</b>

SEMANA 5	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
	10-MAR-25	3. Pricing y yield management restrictions	3.1 Segmentación de Mercado y Pricing	Fernando Vives (19-21 hr.)	<b>Apertura unidad 3.1 y 3.2</b>
	11-MAR-25	3. Pricing y yield management restrictions	3.1 Segmentación de Mercado y Pricing	Fernando Vives (19-21 hr.)	
	12-MAR-25	3. Pricing y yield management restrictions	3.2 Channel Mix y NET ADR	Fernando Vives (19-21 hr.)	
	13-MAR-25	3. Pricing y yield management restrictions	3.2 Channel Mix y NET ADR	Fernando Vives (19-21 hr.)	
	14-MAR-25	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.)	
	15-MAR-25				
	16-MAR-25	<b>CIERRE MÓDULO 3 PARTE I</b>			<b>CIERRE MÓDULO 3 PARTE I</b>

SEMANA 6	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERREUNIDAD
	17-MAR-25	3. Pricing y yield management restrictions	3.3 Pricing segmento Corporativo y M & E	José Ignacio Sánchez Butragueño (19-21 hr.)	<b>Apertura unidad 3.3 y 8.1</b>
	18-MAR-25	3. Pricing y yield management restrictions	3.3 Pricing segmento Corporativo y M & E	José Ignacio Sánchez Butragueño (19-21 hr.)	
	19-MAR-25	8. Contabilidad y finanzas aplicadas al RM	8.1 Impacto del RM en P&L del hotel	Justo Juliá (19-21 hr.)	
	20-MAR-25	8. Contabilidad y finanzas aplicadas al RM	8.1 Impacto del RM en P&L del hotel	Justo Juliá (19-21 hr.)	
	21-MAR-25	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.)	
	22-MAR-25				
	23-MAR-25	<b>CIERRE MÓDULO 8 CIERRE MÓDULO 3 PARTE II</b>			<b>CIERRE MÓDULO 8 CIERRE MÓDULO 3 PARTE II</b>

SEMANA 7	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERREUNIDAD
	24-MAR-25	3. Pricing y yield management restrictions	3.4 Introducción al pricing: Estudios de caso	J. Ignacio Sánchez Butragueño (19-21 hr.)	<b>Apertura unidad 3.4 y 3.5</b>
	25-MAR-25	3. Pricing y yield management restrictions	3.4 Introducción al pricing: Estudios de caso	J. Ignacio Sánchez Butragueño (19-21 hr.)	
	26-MAR-25	3. Pricing y yield management restrictions	3.5. Técnicas de posicionamiento, pricing y UGC	Cori Inti Galindo (19-21 hr.)	
	27-MAR-25	3. Pricing y yield management restrictions	3.5. Técnicas de posicionamiento, pricing y UGC	Cori Inti Galindo (19-21 hr.)	
	28-MAR-25	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.)	
	29-MAR-25				
	30-MAR-25	<b>CIERRE MÓDULO 3 PARTE III</b>			<b>CIERRE MÓDULO 3 PARTE III</b>



SEMANA 8

FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
31-MAR-25	3. Pricing y yield management restrictions	3.6 Tactical Pricing, Indexation. Pricing & Distribution	Elga Castro (19-21 hr.)	<b>Apertura unidades 3.6 y 5.1</b>
01-ABR-25	3. Pricing y yield management restrictions	3.6 Tactical Pricing, Indexation. Pricing & Distribution	Elga Castro (19-21 hr.)	
02-ABR-25	5. Benchmarking	5.1 Marketshare / Competitive pricing. Value Based Pricing – Calidad vs. Precio	Gloria López (19-21 hr.)	
03-ABR-25	5. Benchmarking	5.1 Marketshare / Competitive pricing. Value Based Pricing – Calidad vs. Precio	Gloria López (19-21 hr.)	
04-ABR-25	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.)	
05-ABR-25				
06-ABR-25	<b>CIERRE MÓDULO 3 PARTE IV Y MÓDULO 5</b>			<b>CIERRE MÓDULO 3 PARTE IV Y MÓDULO 5</b>

SEMANA 9	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
	07-ABR-25	6. Gestión de la Distribución	6.1 Canales de distribución: visión general	Javier Silvestre (19-21 hr.)	<b>Apertura unidades 6.1 y 6.2</b>
	08-ABR-25	6. Gestión de la Distribución	6.1 Canales de distribución: visión general	Javier Silvestre (19-21 hr.)	
	09-ABR-25	6. Gestión de la Distribución	6.2 Canales de distribución: OTAs y otros distribuidores	Gloria López (19-21 hr.)	
	10-ABR-25	6. Gestión de la Distribución	6.2 Canales de distribución: OTAs y otros distribuidores	Gloria López (19-21 hr.)	
	11-ABR-25	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.)	
	12-ABR-25				
	13-ABR-25	<b>CIERRE MÓDULO 6</b>			<b>CIERRE MÓDULO 6</b>
	Del 14 al 20 de abril	<b>PERIODO VACACIONAL Y DE RECUPERACIÓN DE MÓDULOS</b>			<b>PERIODO VACACIONAL Y DE RECUPERACIÓN DE MÓDULOS</b>

SEMANA 10	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA / CIERRE UNIDAD
	21-ABR-25	7. Gestión de inventario	7.1 Gestion de inventario, Upselling y Crossselling	Neville Isaac (19-21 hr.)	<b>Apertura unidades 7.1 y 9.1</b>
	22-ABR-25	7. Gestión de inventario	7.1 Gestion de inventario, Upselling y Crossselling	Neville Isaac (19-21 hr.)	
	23-ABR-25	9. Total Revenue Management	9.1 Total Revenue Management, market share and net RevPAR	Marta Varela (19-21 hr.)	
	24-ABR-25	9. Total Revenue Management	9.1 Total Revenue Management, market share and net RevPAR	Marta Varela (19-21 hr.)	
	25-ABR-25	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.)	
	26-ABR-25				
	27-ABR-25	<b>CIERRE MÓDULOS 7 y 9</b>			<b>CIERRE MÓDULOS 7 y 9</b>

SEMANA II	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERREUNIDAD
	28-ABR-25	I0. RM SIMULATION GAME		Ismael Gómez (19- 21 hr.)	<b>Apertura simulador</b>
	29-ABR-25	I0. RM SIMULATION GAME		Ismael Gómez (19- 21 hr.)	
	30-ABR-25	I0. RM SIMULATION GAME		Ismael Gómez (19- 21 hr.)	
	01-MAY-25 (FESTIVO)*	I0. RM SIMULATION GAME		Ismael Gómez (19- 21 hr.)	
	02-MAY-25	I0. RM SIMULATION GAME		Ismael Gómez (19- 21 hr.)	
	03-MAY-25				
04-MAY-25					

\*Las horas del día festivo (1 de mayo) se recuperarán a lo largo de las semanas en las que hay simulador.

SEMANA 12	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERREUNIDAD
	05-MAY-25	I0. RM SIMULATION GAME		Ismael Gómez (19- 21 hr.)	
	036-MAY-25	I0. RM SIMULATION GAME		Ismael Gómez (19- 21 hr.)	
	07-MAY-25	I0. RM SIMULATION GAME		Ismael Gómez (19- 21 hr.)	
	08-MAY-25	I0. RM SIMULATION GAME		Ismael Gómez (19- 21 hr.)	
	09-MAY-25	I0. RM SIMULATION GAME		Ismael Gómez (19- 21 hr.)	
	10-MAY-25				
	11-MAY-25	<b>CIERRE SIMULADOR</b>			<b>CIERRE SIMULADOR</b>
	Del 12 de mayo al 25 de mayo de 2025	PERIODO DE RECUPERACIÓN DE MÓDULOS			PERIODO DE RECUPERACIÓN DE MÓDULOS
	25 de mayo de 2025	<b>FIN DE CURSO</b>			<b>FIN DE CURSO</b>