

Experto en *Revenue Management*

ONLINE

AGENDA
DEL CURSO



PRINCIPAL COLABORADORA:



COLABORADORES:



SEMANA I	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
	9- FEB-26	I. Introducción al RM	I.1 Fundamentos y estrategias del RM	Pilar Talón (19-20 hr.) Ana María Camps (20-21 hr.)	Apertura unidad I.1 y I.2
	10- FEB-26	I. Introducción al RM	I.1 Fundamentos y estrategias del RM	Cristina Figueroa (19-21 hr.)	
	11- FEB-26	I. Introducción al RM	I.1 Entorno y economía aplicada al RM	Pilar Talón (19-22 hr.)	
	12- FEB-26	I. Introducción al RM	I.2 Entorno y economía aplicada al RM	Jesús Palomo (19-21 hr.)	
	13- FEB-26	I. Introducción al RM	I.2 Entorno y economía aplicada al RM	TUTORÍA: Pilar Talón (20-21 hr.)	
	14- FEB-26				
	15- FEB-26	CIERRE DE MÓDULO I			CIERRE MÓDULO I

SEMANA 2	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
	16- FEB-26	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
	17- FEB-26	2. Big Data y métricas de estrategia	2.1 Big Data y Revenue Management	Javier Espinosa (19-21 hr.)	
	18- FEB-26	2. Big Data y métricas de estrategia	2.2. Integración de datos y Automatización	Javier Sanchez (19-21 hr.)	
	19- FEB-26	2. Big Data y métricas de estrategia	2.2 Integración de datos y Automatización	Javier Sanchez (19-21 hr.)	
	20- FEB-26	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 Sanchez (19-20 hr.) <u>TUTORÍA:</u> Javier Espinosa (20-21 hr.)	
	21- FEB-26				
	22- FEB-26	CIERRE DE MÓDULO 2			CIERRE MÓDULO 2

SEMANA 3	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERREUNIDAD
	23- FEB-26	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
	24- FEB-26	3. Pricing y yield management restrictions	3.1 Segmentación de Mercado y Pricing	Fernando Vives (19-21 hr.)	
	25- FEB-26	3. Pricing y yield management restrictions	3.2 Channel Mix y NET ADR	Fernando Vives (19-21 hr.)	
	26- FEB-26	3. Pricing y yield management restrictions	3.2 Channel Mix y NET ADR	Fernando Vives (19-21 hr.)	
	27- FEB-26	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.)	
	28-MAR-26				
	01-MAR-26	CIERRE MÓDULO 3 PARTE I			CIERRE MÓDULO 3 PARTE I

SEMANA 4	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
	02-MAR-26	4. Forecasting y predictive analytics	4.1 Introducción al forecast	Antonio Gil (19-21 hr.)	Apertura unidad 4.1 y 4.2
	03-MAR-26	4. Forecasting y predictive analytics	4.1 Introducción al forecast	Antonio Gil (19-21 hr.)	
	04-MAR-26	4. Forecasting y predictive analytics	4.2 Aplicación del forecast	Antonio Gil (19-21 hr.)	
	05-MAR-26	4. Forecasting y predictive analytics	4.2 Aplicación del forecast	Antonio Gil (19-21 hr.)	
	06-MAR-26	4. Forecasting y predictive analytics	4.1 Introducción al forecast 4.2 Aplicación del forecast	<u>TUTORÍA:</u> Antonio Gil (19-21 hr.)	
	07-MAR-26				
	08-MAR-26	CIERRE MÓDULO 4 PARTE I			CIERRE MÓDULO 4 PARTE I

SEMANA 5	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
	09-MAR-26	4. Forecasting y predictive analytics	4.3. Forecast por segmento de mercado	Antonio Gil (19-21 hr.)	Apertura unidad 4.3 y 4.4
	10-MAR-26	4. Forecasting y predictive analytics	4.3. Forecast por segmento de mercado	Antonio Gil (19-21 hr.)	
	11-MAR-26	4. Forecasting y predictive analytics	4.4 Forecast Automatizado	Irene Villafranca Muñoz (19-21 hr.)	
	12-MAR-26	4. Forecasting y predictive analytics	4.4 Forecast Automatizado	Irene Villafranca Muñoz (19-21 hr.)	
	13-MAR-26	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.)	
	14-MAR-26				
	15-MAR-26	CIERRE MÓDULO 4 PARTE II			CIERRE MÓDULO 4 PARTE II

SEMANA 6	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERREUNIDAD
	16-MAR-26	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
	17-MAR-26	3. Pricing y yield management restrictions	3.3 Pricing segmento Corporativo y M & E	José Ignacio Sánchez Butragueño (19-21 hr.)	
	18-MAR-26	8. Contabilidad y finanzas aplicadas al RM	8.1 Impacto del RM en P&L del hotel	Justo Juliá (19-21 hr.)	
	19-MAR-26	8. Contabilidad y finanzas aplicadas al RM	8.1 Impacto del RM en P&L del hotel	Justo Juliá (19-21 hr.)	
	20-MAR-26	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.)	
	21-MAR-26				
	22-MAR-26	CIERRE MÓDULO 8 CIERRE MÓDULO 3 PARTE II			CIERRE MÓDULO 8 CIERRE MÓDULO 3 PARTE II

SEMANA 7	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
	23-MAR-26	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
	24-MAR-26	3. Pricing y yield management restrictions	3.4 Introducción al pricing: Estudios de caso	J. Ignacio Sánchez Butragueño (19-21 hr.)	
	25-MAR-26	3. Pricing y yield management restrictions	3.5. Técnicas de posicionamiento, pricing y UGC	Cori Inti Galindo (19-21 hr.)	
	26-MAR-26	3. Pricing y yield management restrictions	3.5. Técnicas de posicionamiento, pricing y UGC	Cori Inti Galindo (19-21 hr.)	
	27-MAR-26	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.)	
	28-MAR-26	CIERRE MÓDULO 3 PARTE III			CIERRE MÓDULO 3 PARTE III
	<i>Del 29 de marzo al 5 de abril</i>	PERIODO VACACIONAL Y DE RECUPERACIÓN DE MÓDULOS			PERIODO VACACIONAL Y DE RECUPERACIÓN DE MÓDULOS

SEMANA 8	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERRE UNIDAD
	06-ABR-26	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
	07-ABR-26	3. Pricing y yield management restrictions	3.6 Tactical Pricing, Indexation. Pricing & Distribution	Elga Castro (19-21 hr.)	
	08-ABR-26	5. Benchmarking	5.1 Marketshare / Competitive pricing. Value Based Pricing – Calidad vs. Precio	Gloria López (19-21 hr.)	
	09-ABR-26	5. Benchmarking	5.1 Marketshare / Competitive pricing. Value Based Pricing – Calidad vs. Precio	Gloria López (19-21 hr.)	
	10-ABR-26	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.)	
	11-ABR-26				
	12-ABR-26	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
	13-ABR-26	7. Gestión de inventario	7.1 Gestion de inventario, Upselling y Crossselling	Neville Isaac (19-21 hr.)	Apertura unidades 7.1 y 9.1
	14-ABR-26	7. Gestión de inventario	7.1 Gestion de inventario, Upselling y Crossselling	Neville Isaac (19-21 hr.)	
	15-ABR-26	9. Total Revenue Management	9.1 Total Revenue Management, market share and net RevPAR	Marta Varela (19-21 hr.)	
	16-ABR-26	9. Total Revenue Management	9.1 Total Revenue Management, market share and net RevPAR	Marta Varela (19-21 hr.)	
	17-ABR-26	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.)	
	18-ABR-26				
	19-ABR-26	CIERRE MÓDULOS 7 y 9			CIERRE MÓDULOS 7 y 9

SEMANA 10	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA / CIERRE UNIDAD
	20-ABR-26	6. Gestión de la Distribución	6.1 Canales de distribución: visión general	Iñigo Onieva (19-21 hr.)	Apertura unidades 6.1 y 6.2
	21-ABR-26	6. Gestión de la Distribución	6.1 Canales de distribución: visión general	Iñigo Onieva (19-21 hr.)	
	22-ABR-26	6. Gestión de la Distribución	6.2 Canales de distribución: OTAs y otros distribuidores	Gloria López (19-21 hr.)	
	23-ABR-26	6. Gestión de la Distribución	6.2 Canales de distribución: OTAs y otros distribuidores	Gloria López (19-21 hr.)	
	24-ABR-26	6. Gestión de la Distribución	6.1 Canales de distribución: visión general 6.2 Canales de distribución: OTAs y otros distribuidores	<u>TUTORÍA:</u> Iñigo Onieva (19-20 hr.) <u>TUTORÍA:</u> Gloria López (20-21 hr.)	
	25-ABR-26				
	26-ABR-26	CIERRE MÓDULO 6			CIERRE MÓDULO 6

SEMANA II	FECHA	MÓDULO	UNIDAD	PROFESOR	APERTURA/CIERREUNIDAD
	27-ABR-26	I0. RM SIMULATION GAME		Ismael Gómez (19- 21 hr.)	Apertura simulador
	28-ABR-26	I0. RM SIMULATION GAME		Ismael Gómez (19- 21 hr.)	
	29-ABR-26	I0. RM SIMULATION GAME		Ismael Gómez (19- 21 hr.)	
	30-MAY-26				
	01-MAY-26 (FESTIVO)				
	02-MAY-26				
03-MAY-26					

*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
	04-MAY-26	10. RM SIMULATION GAME		Ismael Gómez (19- 21 hr.)	
	05-MAY-26	10. RM SIMULATION GAME		Ismael Gómez (19- 21 hr.)	
	06-MAY-26	10. RM SIMULATION GAME		Ismael Gómez (19- 21 hr.)	
	07-MAY-26	10. RM SIMULATION GAME		Ismael Gómez (19- 21 hr.)	
	09-MAY-26	10. RM SIMULATION GAME		Ismael Gómez (19- 20 hr.)	
	09-MAY-26				
	10-MAY-26	CIERRE SIMULADOR			CIERRE SIMULADOR
	Del 11 de mayo al 25 de mayo de 2025	PERIODO DE RECUPERACIÓN DE MÓDULOS			PERIODO DE RECUPERACIÓN DE MÓDULOS
	25 de mayo de 2025	FIN DE CURSO			FIN DE CURSO