

Gestió de Vendes i Revenue Management

Codi: 103734

Crèdits: 3

Titulació	Tipus	Curs	Semestre
2502904 Direcció Hotelera	OT	4	2

Professor/a de contacte

Nom: Carmen Ruiz Aguado

Correu electrònic: carmen.ruiza@uab.cat

Idiomes dels grups

Per consultar l'idioma/es de l'assignatura caldrà anar a l'apartat "Metodologia" de la guia docent.

Prerequisits

No és necessari cap requisit per a cursar aquesta assignatura.

Objectius

L'assignatura ajudarà a l'alumnat a conèixer els aspectes bàsics a considerar per a una correcta aplicació de Revenue Management en diversos tipus d'empreses. L'alumnat també aprendrà com crear diferents tarifes i com segmentar la demanda per aconseguir el màxim rendiment de l'empresa en tot moment.

Els objectius d'aprenentatge són:

- Aprendre sobre els orígens i els principis del Revenue i Yield Management.
- Entrenar la capacitat de elaborar previsions de vendes analitzant els diversos informes obtinguts de les empreses d'allotjament
- Crear diferents calendaris de demanda i assignar les tarifes dinàmiques més apropiades tenint en compte el mercat, la segmentació, períodes vacacionals, canals de distribució, etc.
- Calcular la conveniència dels preus depenent de l'ocupació per obtenir el màxim benefici
- Conèixer quan acceptar o denegar un grup segons els principis del Revenue Management
- Saber quan aplicar les tècniques de Revenue i Yield management i quines són més adequades para cada tipus de negoci turístic
- Treball en equip basat en el respecte per la diversitat i la pluralitat d'idees, persones i situacions.
- Desenvolupar la capacitat d'anàlisi

Competències

- Identificar i aplicar els elements que regeixen l'activitat dels sectors de l'hoteleria i la restauració i la seva interacció amb l'entorn, així com l'impacte que tenen en els diferents subsistemes empresarials del sector.

Resultats d'aprenentatge

1. Distingir, identificar i aplicar els conceptes de la comercialització a la indústria hotelera i de la restauració.

Continguts

1. Introducció al Revenue Management
2. Revenue Management Intern
3. Revenue Management Extern
4. El desenvolupament de la professió

Metodologia

Idioma d'impartició: Anglès

La metodologia docent de l'assignatura combina les classes magistrals que s'apliquen per a la impartició d'alguns conceptes clau amb les classes pràctiques on aplicar tots els aspectes coberts a les classes magistrals.

Nota: es reservaran 15 minuts d'una classe, dins del calendari establert pel centre/titulació, per a la complementació per part de l'alumnat de les enquestes d'avaluació de l'actuació del professorat i d'avaluació de l'assignatura/mòdul.

Activitats formatives

Títol	Hores	ECTS	Resultats d'aprenentatge
Tipus: Dirigides			
Classes teòriques	12	0,48	1
Examen	2	0,08	1
Tipus: Supervisades			
Activitats pràctiques	6	0,24	1
Tipus: Autònomes			
Activitats pràctiques	10	0,4	1
Estudi	17	0,68	1

Avaluació

L'avaluació d'aquesta assignatura segueix dos models:

a) Avaluació continuada. La nota final de l'assignatura es calcularà de la següent manera: realització d'exercicis de classe (30% de la nota final), activitats pràctiques d'anàlisi (30% de la nota final) i un examen (40% de la nota final).

b) Avaluació única. L'alumnat que opti pel sistema d'avaluació única haurà de lliurar un dossier amb 6 activitats pràctiques (40% de la nota final), realitzar els qüestionaris de l'assignatura (15% de la nota final) i un examen (45% de la nota final)

"La recuperació de l'assignatura per avaluació única serà el mateix que el de la resta d'alumnat i per presentar-se a la re-avaluació serà necessari que aquest hagi obtingut com a mínim un 3,5 en el conjunt de les evidències de les que consti l'avaluació única".

Re-avaluació. Per l'alumnat que no hagi superat l'examen d'avaluació única i hagi obtingut una nota entre 3.5 i 4.9 hi haurà un examen de re-avaluació. La nota màxima a obtenir en aquest examen es de 5 sobre 10.

Activitats d'avaluació continuada

Títol	Pes	Hores	ECTS	Resultats d'aprenentatge
Activitats pràctiques d'anàlisi	30% de la nota final	13	0,52	1
Examen avaluació continua	40% de la nota final	2	0,08	1
Exercicis de classe	30% de la nota final	13	0,52	1

Bibliografia

Huefner, Ronald J. Revenue Management: a Path to Increased Profits / Ronald J. Huefner. Second edition. New York, New York (222 East 46th Street, New York, NY 10017): Business Expert Press, 2015. Print.

Gallego, Guillermo., and Huseyin. Topaloglu. Revenue Management and Pricing Analytics by Guillermo Gallego, Huseyin Topaloglu. 1st ed. 2019. New York, NY: Springer New York, 2019. Web.

Helmold, Marc. Total Revenue Management (TRM) Case Studies, Best Practices and Industry Insights / by Marc Helmold. 1st ed. 2020. Cham: Springer International Publishing, 2020. Web.

Kimes, Sheryl. Sherri Kimes. <https://www.sherrickimes.com/>

Talluri, Kalyan T., and Garrett Van Ryzin. The Theory and Practice of Revenue Management / Kalyan T. Talluri, Garrett J. van Ryzin. 1st ed. 2004. Boston, Massachusetts: Kluwer Academic Publishers, 2004. Web.

Talón, Pilar, Lydia. González, and Mónica. Segovia Pérez. Yield revenue management en el sector hotelero: estrategias e implantación / Pilar Talón Ballester, Lydia González Serrano, Mónica Segovia Pérez. Collado Villaba, Madrid: Delta, 2012. Print.

Programari

No es fa servir cap programari específic