

Titulació	Tipus	Curs
Turisme	OT	4

Professor/a de contacte

Nom: Carmen Ruiz Aguado

Correu electrònic: carmen.ruiza@uab.cat

Idiomes dels grups

Podeu consultar aquesta informació al [final](#) del document.

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 las 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

- Aplicar els conceptes relacionats amb els productes i empreses turístiques (econòmic i financer, recursos humans, política comercial, mercats, operatiu i estratègic) en els diferents àmbits del sector.
- Desenvolupar una capacitat d'aprenentatge autònom.
- Manejar les tècniques de comunicació a tots els nivells.
- Prendre decisions en contextos d'incertesa i ser capaç d'avaluar i preveure les conseqüències d'aquestes decisions a curt, mitjà i llarg terminis.

- Proposar solucions alternatives i creatives a possibles problemes en l'àmbit de la gestió, la planificació, les empreses i els productes turístics.
- Tenir visió de negoci, captar les necessitats del client i avançar-se als possibles canvis de l'entorn.
- Treball en grup.

Resultats d'aprenentatge

1. Aplicar els conceptes de la direcció comptable i financera i de recursos referent al producte i a l'empresa turística i en els diferents àmbits del sector.
2. Aplicar les tècniques de control pressupostari per a la gestió dels costos, l'anàlisi de les desviacions i la gestió de l'eficiència.
3. Aplicar polítiques de gestió de compres.
4. Desenvolupar una capacitat d'aprenentatge autònom.
5. Emetre informes tecnicocomptables en relació amb la situació financera d'una empresa i proposar solucions als problemes i alternatives de millora.
6. Identificar la informació que proporcionen els estats financers i determinar la situació econòmica i financera d'una empresa.
7. Manejar les tècniques de comunicació a tots els nivells.
8. Prendre decisions en contextos d'incertesa i ser capaç d'avaluar i preveure les conseqüències d'aquestes decisions a curt, mitjà i llarg terminis.
9. Tenir visió de negoci, captar les necessitats del client i avançar-se als possibles canvis de l'entorn.
10. Treball en grup.
11. Valorar projectes d'inversió.

Continguts

1. Introducció al Revenue Management
2. Revenue Management Intern
3. Revenue Management Extern
4. Ancillary services

Activitats formatives i Metodologia

Títol	Hores	ECTS	Resultats d'aprenentatge
Tipus: Dirigides			
Classes teòriques	12	0,48	1, 2, 3, 6, 7, 8, 9, 11
Examen	2	0,08	1, 2, 5, 6, 7, 8, 9
Tipus: Supervisades			
Activitats pràctiques	6	0,24	1, 2, 5
Tipus: Autònomes			
Activitats pràctiques	10	0,4	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11
Estudi	17	0,68	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 11

Idiomes d'impartició

Grau de Turisme: Anglès

Grau de Turisme en Anglès: 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, perquè els alumnes completin les enquestes d'avaluació de l'actuació del professorat i d'avaluació de l'assignatura.

Avaluació

Activitats d'avaluació continuada

Títol	Pes	Hores	ECTS	Resultats d'aprenentatge
Activitats pràctiques d'anàlisi	30% de la nota final	13	0,52	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11
Examen d'avaluació continua	40% de la nota final	2	0,08	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 11
Exercicis de classe	30% de la nota final	13	0,52	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11

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, activitats pràctiques i qüestionaris de comprensió (60% 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 d'exercicis de classe i activitats pràctiques (60% de la nota final) i un examen (40% 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.

La qualificació de l'assignatura serà NO AVALUABLE quan l'estudiant es presenti a menys de la meitat de les activitats d'avaluació i/o no es presenti a l'examen final.

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/>

Roberts, Dave. Hotel Revenue Management: The Post-pandemic evolution to Revenue strategy. Business expert press. 2022.

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 Villalba, Madrid: Delta, 2012. Print.

Programari

No es fa servir cap programari específic

Grups i idiomes de l'assignatura

Nom	Grup	Idioma	Semestre	Torn
(TE) Teoria	1	Anglès	segon quadrimestre	matí-mixt
(TE) Teoria	2	Anglès	segon quadrimestre	matí-mixt