

RevenuePro

Conviértete en el **Revenue Manager** que los hoteles están buscando.


5a edición

Próxima edición:

6 de noviembre

Plazas abiertas

turiscool



It's time to ~~desatar~~ el talento

Es el programa que te ayudará a dar el **salto definitivo en tu carrera** como Revenue Manager.

El Revenue Management es un campo muy amplio.

En este programa vamos a tocar todas las patas del Revenue Management y **vas a aprender de la mejor manera que hay: practicando.**

Te meterás de lleno en cada área del Revenue y te pondrás a los mandos de situaciones reales para que tú mismo seas capaz de resolverlas.

Pero no vas a estar sólo: **7 mentores, referentes mundiales en su campo, te acompañarán** para que puedas conseguir tus objetivos. Ellos ya han recorrido el camino que estás a punto de empezar.

Cuando termines, el Revenue Management no tendrá secretos para ti. Habrás conseguido convertirte en el Revenue que siempre quisiste ser.

El **90% de los alumnos** han conseguido trabajar de Revenue o mejorar sus condiciones.



turiscool

Ellos te están esperando:



Ana Monje

Cofounder y CEO

turiscool



Diego Fernández

CEO

PORT HOTELS
SHAPED BY YOU



Susana Melchor

Consultora Internacional de
SPA & Wellness

SM
SPA Consultant



Lydia Pérez

CMO

COOLROOMS
HOTELS



María Corpas

Experta en Marketing
hotelero con IA

mastel
hospitality



Alba Troya

Directora Global Revenue
Management

numa



Alejandro Francino

CEO

HBO
HOTEL BUSINESS DEVELOPMENT



Javier Espinosa

CEO

DynamEat



Daniel Meira

CEO

KAIMO



Neville Isaac

Director Corporativo
Revenue Management

TAIGA
CAMPINGS & RESORTS



Pablo Zambrano

Director transformación
comercial

DECAMERON
All Inclusive Hotels & Resorts



RevenuePRO

14 mentorías **grupales**.

4 mentorías **individuales**

para que consigas tus objetivos.

Aprende a usar la mejor **tecnología del mercado**.

Conviértete en un PRO en 15 semanas.

DE 0 A 100.



Principios básicos

Diego Fernández de Ponga

Es fundamental empezar la casa estableciendo unos buenos cimientos. Desde aquí empezaremos a **construir nuestra base como Revenue Managers**.

Conoceremos **la evolución del Revenue desde sus inicios**, poniendo el foco en conocer y entender los KPIs que todo RevenuePRO debe utilizar.

Hay vida más allá del RevPar.

Cultura Revenue

Diego Fernández de Ponga

El Revenue es un juego de equipo. Tienes que aprender a liderar en tu rol de Revenue Manager y a enfrentarte a los diferentes retos que te irás encontrando.

Una de tus tareas será la de **contagiar la cultura Revenue a toda la organización** y en este módulo te diremos cómo.

Diego Fernández fue el primer Revenue de Palladium Hotel Group y junto a él aprenderemos **cómo implementar una cultura revenue sin morir en el intento.**

Segmentación

Daniel Meira

La **segmentación es clave en el éxito o fracaso de cualquier estrategia** de Revenue que quieras implantar. Si no sabes segmentar correctamente, tendrás un problema.

Por suerte estás aquí.

No solo vas a aprender a conocer a tu cliente sino a entenderlo. Saber cuáles son sus gustos, sus intereses, su manera de pensar... y cuando entiendas esto, de verdad, **tus resultados se van a multiplicar.**

Inventario y capacidad

Pablo Zambrano

Aunque optimicemos el precio en nuestro establecimiento al máximo, si no vendemos una sola unidad, los ingresos serán cero.

Para el Revenue Manager es de vital importancia conocer el inventario de su establecimiento para poder realizar una gestión que le lleve al éxito.

En este módulo **analizaremos todos los factores que afectan a la disponibilidad de nuestro inventario** y conoceremos las palancas que nos ayudarán a desatascar valles y picos de demanda que puedan generarse en los procesos de venta.

Forecast y presupuestos

Alba Troya

En un sector tan competitivo como es el hotelero y el de alojamientos no podemos ir a ciegas. Están prohibidas las expresiones: “yo creo que...”, “supongo que..”.

Tienes que basar tus previsiones en datos que fundamenten todos los análisis. Ese es el arte del forecasting y aquí lo vas a aprender bien.

El forecast es una estimación y pronosticación estudiada del nivel de demanda que alcanzará el establecimiento en el futuro. Si la manejas bien, conseguirás, entre otros beneficios, optimizar el inventario y los ingresos para superar los objetivos marcados.

El presupuesto es el **plan financiero** de todo Revenue, donde se visualizan los futuros ingresos y gastos de un establecimiento.

Esta planificación te permitirá tener un objetivo en cada partida y realizar estrategias y tácticas orientadas a conseguir esos resultados.

El presupuesto es el **manual** donde consultar si vas bien o mal.

En este módulo vas a aprender a hacer presupuestos teniendo en cuenta todas las variables posibles.

Distribución

Daniel Meira

Para conseguir grandes resultados tenemos que tener un mix de distribución que nos permita traer la resultados esperamos. **Hay muchas estrategias de distribución y hay que conocerlas todas.**

Ninguna te da una receta mágica pero si las tienes que conocer todas para poder ir adaptándola a las singularidades de cada alojamiento para adaptar los canales.

En este módulo vamos a conocer en profundidad las distintas estrategias y aprenderemos a elaborar una estrategia que nos lleve al éxito.

Pricing

Neville Isaac

El precio es, quizás lo más sensible de nuestro trabajo como Revenue Manager. Al final es lo que el cliente se va a encontrar y va a determinar si compra o no compra.

El pricing tiene muchísimas variables, desde tipologías de habitaciones a tarifas BAR o tarifas opacas.

Vamos a conocer todas las variables y aprenderemos a crear nuestros tarifarios de acuerdo a la estrategia general que hayamos marcado.

Benchmarking

Diego Fernández de Ponga

Imagina que eres el Revenue de tu hotel. Has cerrado el año con un aumento del 5% del RevPar y, a priori, todos son alegrías. Hasta que tu responsable te dice que tu competidor ha subido el RevPar un 12% y que tu trabajo no ha estado a la altura.

Para que esto no te pase tienes que **crear tu CompSet**, vigilarlo y activar las palancas necesarias para estar dentro de tu Set Competitivo o incluso por encima.

Ahora conocerás todas las técnicas del benchmarking para que nunca se te escape nada.

Tecnología en Revenue Management

Neville Isaac

En Revenue Management tenemos un montón de **tecnología disponible que nos ayudan en nuestro día a día**. Rate Shopper, RMS, Herramientas de Datos... Aquí aprenderás a **saber para qué se usa cada herramienta** y además te pondrás a los mandos de varias de ellas para que no te pillen por sorpresa.

Neville Isaac conoce, maneja e implementa gran parte de la tecnología que usan los principales hoteles Europa por lo que te ayudará con todas las dudas que tengas al respecto.

Revenue Management vacacional

Pablo Zambrano

¿Se puede hacer Revenue en un hotel vacacional?

Como RevenuePRO tu respuesta siempre debe ser **'Sí, claro que se puede'**. Y además lo puedes demostrar con datos.

En vacacional **es mucho más difícil pero que sea difícil no significa que sea imposible.**

En este módulo aprenderás **cómo funciona el segmento vacacional** para que puedas aplicar **estrategias de Revenue Manager** y optimizar los ingresos de tu hotel.

Producto como elemento diferenciador

Diego Fernández de Ponga

El revenue manager cada vez asume más responsabilidades. Eso es un hecho.

Como Revenue tienes que conocer perfectamente el producto que estás vendiendo. Pero no solo eso.

Tienes que **entender por qué fases pasa un producto** para que en función de eso puedas adaptar tu estrategia al momento actual.

Revenue en SPA

Susana Melchor

¿Sabes lo importante que es hacer revenue en un SPA?

Un SPA no es solo un servicio adicional: es una **unidad de negocio que también debe optimizarse**. Aprenderás cómo aplicar principios de Revenue Management en tratamientos, cabinas y servicios wellness. Desde la gestión de capacidad y precios dinámicos, hasta promociones estratégicas y análisis de rentabilidad.

Porque un **SPA bien gestionado** no es solo bienestar para el cliente, **es rentabilidad para tu hotel.**

Up-selling y Cross-selling

Alejandro Francino

¿Quieres aumentar ingresos sin aumentar ocupación?

El **Up-selling y Cros-selling** no son trucos de última hora: son técnicas estratégicas que, bien aplicadas, elevan la experiencia del cliente y los ingresos de tu hotel.

Porque vender más no es presionar, es saber detectar oportunidades y ofrecer valor.

Fundamentos del marketing

Lydia Pérez

El Revenue Management ha ido evolucionando muchísimo en los últimos años y hay un hecho que no se puede obviar: el revenue tiene que saber de Marketing. En este módulo daremos una visión 360 a todos los elementos que componen el marketing, desde sus fundamentos principales hasta las últimas novedades.

Al finalizar sabrás perfectamente entender y clasificar a tus huéspedes para poder adaptar adaptar mejor tus mensajes.

Marketing Digital

Lydia Pérez

El nuevo rol del Revenue Manager exige que se sepa controlar herramientas como Facebook ADS, Google Hotel ADS pero también herramientas de email marketing o de prospección.

Aquí te vas a **conocer en profundidad cómo funcionan las herramientas** que debes manejar como Revenue Manager.

De Recepcionista a Revenue

Rahuel López



Es mejor que te lo cuenten en primera persona.

Rahuel López era un recepcionista en un hotel de una cadena hotelera de Andalucía. Esta cadena tiene unos 50 años de existencia y ha crecido mucho en los últimos 10 años.

A pesar de su experiencia y su crecimiento no contaban con departamento de Revenue Management hasta hace apenas un año. **Rahuel nos va a contar cómo ha sido todo el proceso de pasar de recepcionista a Director de Revenue Management en una cadena donde no existía este departamento.**

En Turiscool,
el **know** desata el **flow**



APRENDE

con la mejor tecnología del mercado.

Los equipos de las mejores empresas tecnológicas del mercado te enseñarán a usar sus herramientas para que puedas elegir las que mejor se adapten para tu estrategia de Revenue.

Contarás con accesos demo a cada una de las herramientas donde tendrás que hacer diferentes ejercicios prácticos.



ROOMRACCOON

mirai

Hotelverse.

lighthouse
FORMERLY OTA INSIGHT



Cloudbeds

PARATY
- T E C H -

LYBRA
ZUCCHETTI

turbosuite[®]

turiscool

Las plazas de este programa están
limitadas a 40 alumnos.

¿No quieres quedarte sin tu plaza?
Puedes reservarla.

Puedes reservar tu plaza aquí:

RESERVA AQUÍ



hola@turiscool.com



+34644547630