**Temario:         Revenue Management I**

1. Introducción
* Que es Revenue Management
* Que no es Revenue Management
* Terminología Clave
* Segmentación de Mercado - Conociendo a nuestros clientes
* La importancia de su aplicación ´El Dilema del Hotel¨
1. Gestión de la Demanda - Histórica y Futura
* Presupuesto Ingreso
* Gráfico de Occ Mensual
* Mix Comercial
* Ventas Mensuales por Segmentos de Mercado
* Estacionalidad por día de Semana
* Análisis del Pick Up
* Calendario de Demanda , Eventos y Feriados
1. Gestión de los Precios
* Barreras Tarifarias
* Estrategia de Precios
1. Gestión de la Disponibilidad
* Overbooking
* No Shows
* Grupos
1. Gestión de los Canales
* Canal Directo
* Canales Indirectos
* Conectividad entre sistemas
* Paridad Tarifaria vs Integridad Tarifaria
* Herramientas para controlar las tarifas de la Competencia (RATE SHOPPING TOOLS)