ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Revenue Management en Alojamientos Turísticos: Precios Dinámicos, Canales de Venta y Previsión de la Demanda

6 ECTS | 150 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Especialízate con el Curso de Formación Permanente en Revenue Management en Alojamientos Turísticos de ICUFOR y adquiere las competencias clave para optimizar los ingresos de cualquier establecimiento hotelero. En un sector donde la rentabilidad depende de decisiones estratégicas basadas en datos, dominar la gestión de ingresos se ha convertido en una ventaja competitiva imprescindible para profesionales del turismo y la hostelería.

A lo largo de esta formación, profundizarás en la fijación de precios dinámicos, el análisis predictivo de la demanda y la segmentación del mercado turístico. Aprenderás a diseñar estructuras tarifarias rentables, gestionar el inventario de forma óptima y dominar herramientas tecnológicas como los Revenue Management Systems, Channel Managers y soluciones de Business Intelligence.

Duración
150 horas

Créditos
6 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Comprender los fundamentos conceptuales y la evolución del Revenue Management, identificando sus principios económicos, fases del proceso y condiciones necesarias para su aplicación efectiva en alojamientos turísticos.

Analizar el comportamiento del consumidor turístico y los criterios de segmentación de mercado, aplicando técnicas de fencing, barreras tarifarias y estrategias de upselling orientadas al incremento del ingreso por huésped.

Dominar los métodos cuantitativos y cualitativos de previsión de la demanda, utilizando series temporales, modelos de regresión, análisis del booking pace y técnicas predictivas de cancelaciones y no-shows para anticipar el comportamiento de la ocupación.

Diseñar estrategias de fijación de precios dinámicos, integrando enfoques basados en costes, competencia y valor percibido, así como principios de psicología de precios y arquitecturas tarifarias adaptadas a distintos escenarios de demanda.

Aplicar técnicas de gestión del inventario y optimización de la capacidad, implementando controles de disponibilidad, modelos de protección por segmentos de alto valor y protocolos de overbooking controlado en establecimientos de alojamiento.

Desarrollar una gestión estratégica de los canales de distribución directos e indirectos, evaluando el coste neto por canal, negociando acuerdos con intermediarios y potenciando la venta directa mediante herramientas digitales, OTAs, metabuscadores y channel managers.

Objetivos del curso

Utilizar los sistemas tecnológicos de apoyo al Revenue Management y los indicadores clave de rendimiento, elaborando dashboards, informes de seguimiento y análisis de benchmarking competitivo que fundamenten una toma de decisiones basada en datos.

Adaptar las estrategias de Revenue Management a distintas tipologías de alojamiento turístico, incorporando un enfoque de Total Revenue Management y una visión integradora que alinee la gestión de ingresos con la estrategia comercial, la reputación online y la cultura organizativa del establecimiento.

Temario

01 Fundamentos conceptuales y evolución del Revenue Management en la industria del alojamiento turístico

1.1. Origen y evolución histórica del Revenue Management: de la aviación al sector hotelero
1.2. Definición, principios y objetivos del Revenue Management aplicado a alojamientos
1.3. El ciclo del Revenue Management: fases del proceso de gestión de ingresos en un establecimiento
1.4. Condiciones necesarias para la aplicación efectiva del Revenue Management en alojamientos turísticos
1.5. Marco organizativo: el departamento de Revenue Management y sus funciones dentro del establecimiento

Temario

02 Segmentación de mercado y análisis del comportamiento del consumidor turístico

2.1. Fundamentos de la segmentación de mercado aplicada al sector del alojamiento turístico
2.2. Criterios y variables de segmentación en el sector hotelero
2.3. Análisis del comportamiento de compra y reserva del huésped
2.4. La elasticidad-precio de la demanda y su aplicación práctica en Revenue Management
2.5. Gestión de tarifas diferenciadas por segmentos: barreras tarifarias y técnicas de fencing
2.6. Personalización de la oferta y estrategias de upselling y cross-selling orientadas al incremento del ingreso por huésped

Temario

03 Modelos y técnicas de previsión de la demanda en alojamientos turísticos

3.1. Importancia estratégica de la previsión de la demanda en el proceso de Revenue Management
3.2. Fuentes de datos y variables fundamentales para la elaboración de previsiones
3.3. Métodos cuantitativos de previsión de la demanda
3.4. Métodos cualitativos y papel del juicio experto en la previsión de la demanda
3.5. Gestión del booking pace y análisis del ritmo de reservas como herramienta predictiva
3.6. Previsión de cancelaciones y no-shows: modelos predictivos y gestión del overbooking
3.7. Evaluación de la precisión de las previsiones y procesos de mejora continua de los modelos

Temario

04 Estrategias de fijación de precios dinámicos en establecimientos de alojamiento

4.1. Fundamentos económicos de la fijación de precios en servicios de alojamiento turístico
4.2. Enfoques estratégicos de pricing en el sector hotelero
4.3. Principios y mecánica de la tarificación dinámica en alojamientos turísticos
4.4. Diseño de la estructura tarifaria: tipos de habitación, planes de alojamiento y paquetes
4.5. Gestión de la paridad de precios entre canales y sus implicaciones legales y comerciales
4.6. Estrategias de pricing diferenciadas para períodos de alta demanda, baja demanda y demanda incierta
4.7. Psicología de precios aplicada al sector del alojamiento turístico
4.8. Impacto de las estrategias de precios dinámicos en la satisfacción y fidelización del huésped

Temario

05 Gestión del inventario y optimización de la capacidad en alojamientos turísticos

5.1. Fundamentos de la gestión del inventario en el contexto del Revenue Management hotelero
5.2. Controles de inventario y restricciones de disponibilidad
5.3. Asignación óptima de inventario por segmento de mercado y técnicas avanzadas de control
5.4. Gestión del overbooking como herramienta de optimización de la capacidad
5.5. Evaluación del rendimiento de la gestión del inventario y análisis de la demanda rechazada

Temario

06 Gestión estratégica de los canales de distribución en el sector del alojamiento

6.1. Evolución y transformación de la distribución en la industria del alojamiento turístico
6.2. Tipología de canales de distribución: directos, indirectos y modelos mixtos
6.3. Análisis del coste de distribución por canal y su impacto en la rentabilidad neta
6.4. Diseño de la estrategia de mix de canales y criterios de asignación de inventario
6.5. Gestión de la relación con intermediarios y negociación de acuerdos comerciales
6.6. La estrategia de venta directa como eje central del Revenue Management
6.7. Identificación y resolución de conflictos entre canales: estrategias de gestión de la disparidad tarifaria

Temario

07 Distribución digital: plataformas online, OTAs y metabuscadores turísticos

7.1. El ecosistema digital de distribución turística: principales actores, dinámicas y relaciones de poder
7.2. Agencias de viajes online (OTAs): modelos de negocio, funcionamiento y estrategias de colaboración
7.3. Metabuscadores turísticos: funcionamiento, modelos de coste y estrategias de puja
7.4. Distribución en plataformas de alojamiento alternativo y economía colaborativa
7.5. Channel Manager: gestión centralizada del inventario y los precios en múltiples canales simultáneos
7.6. Estrategias de marketing digital orientadas a la captación de reservas directas y reducción de la dependencia de intermediarios

Temario

08 Sistemas tecnológicos y herramientas de apoyo al Revenue Management

8.1. Infraestructura tecnológica del Revenue Management en alojamientos turísticos
8.2. Revenue Management Systems (RMS): características, funcionalidades y criterios de selección
8.3. Business Intelligence y herramientas de visualización de datos para el análisis de ingresos
8.4. Herramientas de monitorización competitiva, rate shopping y seguimiento de precios del set competitivo
8.5. Aplicaciones de inteligencia artificial y automatización en la gestión de ingresos hoteleros

Temario

09 Indicadores clave de rendimiento y análisis de datos en Revenue Management

9.1. Sistema de métricas fundamentales en la gestión de ingresos de alojamientos turísticos
9.2. Indicadores avanzados de rentabilidad: TRevPAR, GOPPAR y NetRevPAR
9.3. Análisis de la contribución neta por segmento de mercado y canal de distribución
9.4. Benchmarking competitivo: índices de penetración de mercado, generación de tarifa y rendimiento
9.5. Elaboración de informes de Revenue Management: pick-up report, flash report y forecast report
9.6. Análisis de desplazamiento (displacement analysis) y evaluación del coste de oportunidad en la toma de decisiones
9.7. Cultura data-driven: implantación de la toma de decisiones basada en datos en la organización hotelera

Temario

10 Revenue Management aplicado a distintas tipologías de alojamiento turístico

10.1. Criterios de adaptación de las estrategias de Revenue Management según la tipología de establecimiento
10.2. Revenue Management en hoteles urbanos y de negocios
10.3. Revenue Management en hoteles vacacionales y resorts
10.4. Revenue Management en alojamientos de pequeña capacidad: desafíos específicos, herramientas simplificadas y enfoques adaptados
10.5. Revenue Management en apartamentos turísticos y plataformas de alquiler vacacional
10.6. Total Revenue Management: extensión de la gestión de ingresos a los servicios complementarios del establecimiento

Temario

11 Integración estratégica del Revenue Management en la gestión global del establecimiento

11.1. Revenue Management como función transversal e integradora en la organización hotelera
11.2. Revenue Management y gestión de la reputación online del establecimiento
11.3. Marco ético y regulatorio del Revenue Management en el sector turístico: límites y responsabilidades
11.4. Diseño e implementación de una cultura de Revenue Management en el establecimiento
11.5. Casos prácticos integradores de Revenue Management en alojamientos turísticos

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 6 créditos ECTS y 150 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.



Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate | Más información



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06

Contenidos actualizados

Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07

El curso, por escrito

Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08

Autónomo, pero acompañado

Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09

Enseñanza adaptada

Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10

Estudio sencillo e intuitivo

Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

