

Datos básicos de la asignatura

Titulación:	Grado en Turismo (2024)
Año plan de estudio:	2024
Curso implantación:	2024-25
Centro responsable:	Facultad de Turismo y Finanzas
Nombre asignatura:	Revenue Management
Código asignatura:	2600053
Tipología:	OPTATIVA
Curso:	4
Periodo impartición:	Cuatrimestral
Créditos ECTS:	6
Horas totales:	150

Objetivos y resultados del aprendizaje


Revenue Management constituye una filosofía de gestión que persigue la generación de ingresos y/o beneficios (económicos y/o no económicos) a largo plazo considerando conjuntamente la optimización en el uso de los recursos de que disponen las organizaciones. Se apoya tanto en avances desarrollados en otras disciplinas como impulsados por su propio desarrollo exigiendo un buen conocimiento de lo que supone y del alcance de su actividad, para poder aprovechar mejor los beneficios de su puesta en marcha y aplicación.

Conscientes de la importancia de lo que implica un conocimiento especializado en la materia y la necesidad de preparación del estudiante para su desarrollo profesional conforme a esta especialidad, esta asignatura persigue un doble objetivo, de un lado, asentar las bases y fundamentos en relación con Revenue Management que permitan al estudiante obtener una formación sólida acerca de qué es y qué no forma parte de la Gestión de la Generación de Ingresos en empresas turísticas y, de otro, desde una perspectiva práctica, trabajar la aplicación de los conocimientos tomando como referencia el perfil profesional de los puestos relacionados con Revenue Management dedicando una atención especial a las herramientas y software tecnológico que apoya estas actividades así como las tendencias y nuevos desarrollos en este ámbito.

Conocimientos, destrezas y competencias:

C02: Poseer y comprender conocimientos del área de Turismo que en algunos aspectos son procedentes de la vanguardia de su campo de estudio.

Código Seguro De Verificación	e6J2W6C5tuwJWW2gGX8QtA==	Fecha	29/01/2025
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ	Página	1/3
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/e6J2W6C5tuwJWW2gGX8QtA%3D%3D		



C18: Definir objetivos, estrategias y políticas comerciales.

C19: Conocer el procedimiento operativo de los ámbitos de alojamiento, restauración y de las empresas de intermediación.

C24: Conocer y aplicar las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) en los distintos ámbitos del sector turístico.

C28: Conocer y comprender la dimensión estratégica de la Dirección de Operaciones en los ámbitos de alojamiento, restauración y de las empresas de intermediación

Contenidos o bloques temáticos

Bloque 1. Fundamentos de Revenue Management y perfiles profesionales.

Bloque 2. Medición y determinación de principales indicadores de Revenue Management.

Bloque 3. Software y herramientas de Revenue Management. Tendencias y nuevos desarrollos.

Actividades formativas y horas lectivas

Actividad	Horas
B Clases Teórico/ Prácticas	60

Metodología de enseñanza-aprendizaje

ACTIVIDADES FORMATIVAS:


AF1-Actividades teórico-prácticas

AF2-Trabajos dirigidos académicamente

AF4- Trabajo Autónomo del Estudiante

METODOLOGÍAS DOCENTES

Código Seguro De Verificación	e6J2W6C5tuwJWW2gGX8QtA==	Fecha	29/01/2025
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ	Página	2/3
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/e6J2W6C5tuwJWW2gGX8QtA%3D%3D		



MET01- Método expositivo

MET02- Resolución de ejercicios, problemas y casos

MET05- Elaboración de trabajo dirigido

Sistemas y criterios de evaluación y calificación

SE1- Evaluación continuada.

SE2- Entrega de trabajos y/o presentaciones orales.

SE3- Exámenes.

Código Seguro De Verificación	e6J2W6C5tuwJWW2gGX8QtA==	Fecha	29/01/2025
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ		
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/e6J2W6C5tuwJWW2gGX8QtA%3D%3D	Página	3/3

