

CAPACITACIÓN

REVENUE MANAGEMENT

ESTRATEGIAS PARA

MAXIMIZAR LOS INGRESOS



MODALIDAD

Presencial



FECHA

11 y 12 de
agosto 2026



HORARIO

8:00 a.m. a 1:00 p.m.
10 horas

DIRIGIDO A:

Gerentes, administradores, *Revenue Managers*, Directores y coordinadores comerciales, Jefes y coordinadores de reservas, Líderes de ventas y mercadeo, Analistas de *Revenue* y distribución, Emprendedores y profesionales del sector.

CAPACITADORA:

ALEJANDRO CARVAJAL

Corporate Revenue Manager en Faranda Hotels & Resorts, financista y negociador internacional, con formación de posgrado en Revenue Management Hotelero por la Universidad de Sevilla. Cuenta con más de diez años de experiencia en estrategia de ingresos, pricing, forecasting y distribución, liderando equipos y portafolios multimarca de hasta 45 hoteles en Colombia y otros mercados de Latinoamérica y España. Ha gestionado hoteles independientes y propiedades vinculadas a marcas internacionales, así como proyectos de apertura, transformación digital, venta directa, OTAs, B2B y sistemas RMS. Es miembro del Board de HSMAI Colombia y ha participado como panelista y conferencista en escenarios sectoriales como FITUR, Revenue Breakfast Club, encuentros de alojamiento y espacios especializados de Expedia.

OBJETIVO

Fortalecer las competencias de los participantes en *Revenue Management* mediante herramientas prácticas para analizar la demanda, interpretar indicadores clave, optimizar estrategias de precios y distribución, y diseñar un plan de acción que contribuya a maximizar los ingresos y la rentabilidad de sus establecimientos.

TEMARIO

- Fundamentos del *Revenue Management* y rentabilidad hotelera.
- Indicadores clave: Ocupación, ADR, RevPAR, MPI, ARI y RGI.
- Análisis de demanda, estacionalidad y forecast.
- Estrategias de precios y segmentación de mercados.
- Gestión de grupos, clientes corporativos y negociación tarifaria.
- Canales de distribución: venta directa, OTAs y paridad tarifaria.
- Tecnología e inteligencia artificial aplicadas al *Revenue Management*.
- Taller práctico y construcción de un plan de acción para el alojamiento.

VALOR IVA INCLUIDO

Afiliados: \$190.000

Suspendidos: \$210.000 / No afiliados: \$260.000